

CLAL INFO

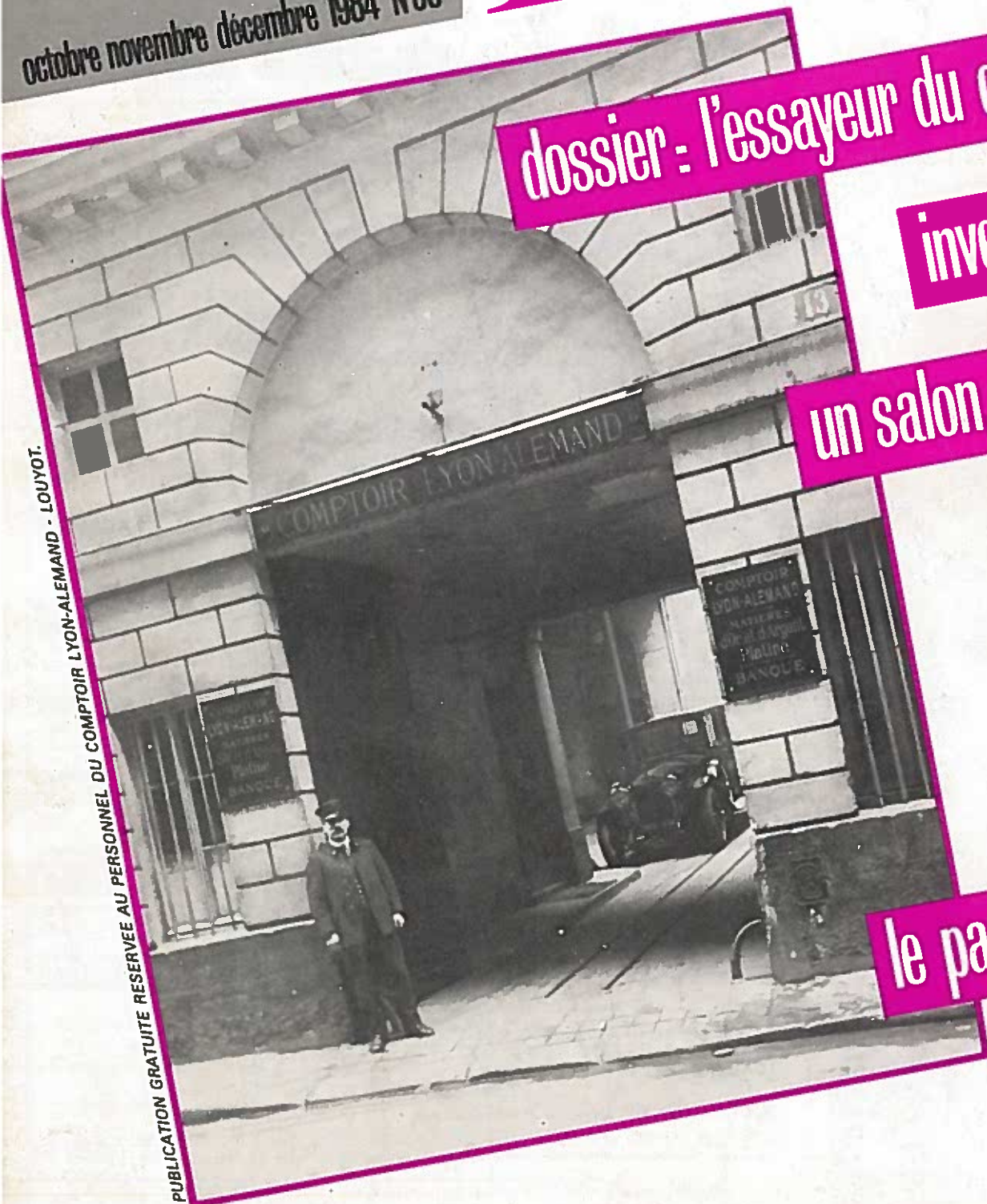
octobre novembre décembre 1984 N°56

dossier : l'essayeur du commerce

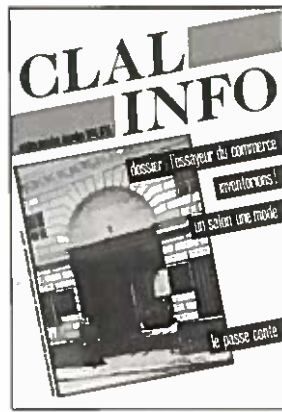
inventorions !

un salon, une mode

le passé conté



PUBLICATION GRATUITE RESERVEE AU PERSONNEL DU COMPTOIR LYON-ALEMMAND - LOUYOT.



en couverture :
le siège social en 1922

SOMMAIRE

1

Un métier : essayeur du commerce

8

Un salon, une mode : Bijorhca 84

13

Si le CLAL était conté

16

Bornel : le spectromètre d'émission

18

Fontenay : la récupération des boues

21

Noisy-Affinage : le mois de la photo

26

Noisy-Métallurgie : cibles en vue

27

Paris : " approfondir le métier "

29

Strasbourg : " Nouvelles d'Alsace "

31

Médecin en entreprise

32

Vie du groupe Carnet

CORRESPONDANTS : MM. Goux, Hannover,
Lapostolle, Salomé, Mme Trigalo,
MM. Ragueneau, Vandemoth, Vernières

PHOTOCOMPOSITION : Mme Fernandez,
Bureau dactylographique
PHOTOS : D. Velard et correspondants

MAQUETTE : D. Pujos
ILLUSTRATIONS : B. Congar, B. Mille,
D. Sutter
IMPRESSION : Rozier

RESPONSABLE : M. Masounave
REALISATION : B. Le Guay

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | LES ESSAYEURS | | | | | | | | |
| | DU COMMERCE | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | <p>La docimasia ? Ca n'a pas de goût, pas d'odeur, ça n'est ni rond ni carré ; on ne s'en sert pas, ce n'est ni un homme ni un animal pas plus qu'un satellite de Jupiter ou une danse folklorique ! C'est à la fois plus simple et plus compliqué. Diderot dans son encyclopédie nous en donne une définition claire et concise : c'est l'art des essais. Le défaut de cette concision ? C'est qu'elle place sans nuance la détermination des titres des matières d'or et d'argent dans le seul champ de la Science. Or il faut bien dire qu'en ce XVIII^e siècle la seule technique ne garantit pas la qualité d'un essai. Sentiment partagé par Gay Lussac dans son "Instruction sur l'essai des matières d'argent par la voie humide" (1832) puisqu'il indique, dans l'avant-propos, qu'une prise d'essai soumise à plusieurs essayeurs français et étrangers donne des dosages d'argent différents. Relativité dans la précision des modes d'essai ? Sans doute, alors toutes choses égales par ailleurs la différence de qualité entre deux essais résulte bien de l'habileté de l'homme de l'art c'est-à-dire de l'essayeur. Aussi si le docimasia constitue l'un des aspects de la chimie analytique, ce que nul ne conteste, définissons-la plutôt comme l'art de l'essayeur.</p> | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

D'HIER

occulte cependant l'anonymat relatif dans lequel a évolué la profession. De 1795 à nos jours aucun ouvrage ne l'a en effet honorée. On peut même dire aujourd'hui que la profession d'essayeur du commerce est officiellement morte : la nomenclature des métiers publiée par l'INSEE n'en fait pas état !

Les raisons en sont que leur pratique ne les distingue pas particulièrement de celles de leurs collègues des administrations de la Monnaie et de la Garantie mais aussi qu'ils ne se sont jamais constitués en association ou groupement.

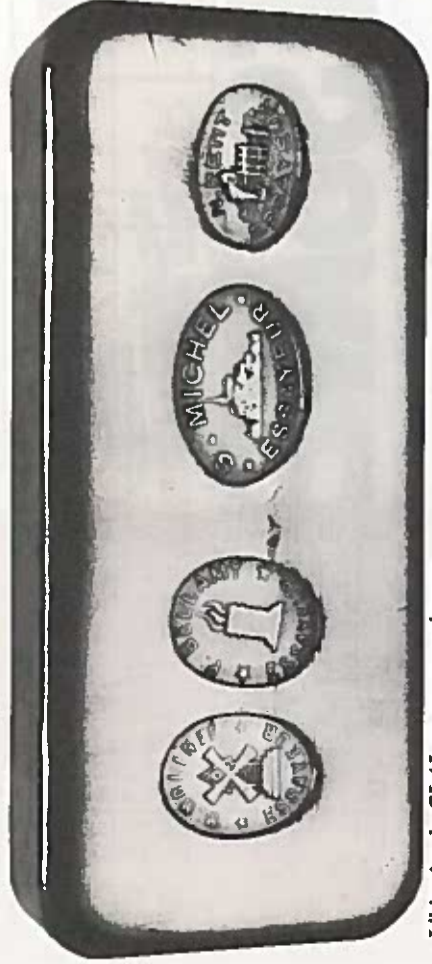
189 = 1 150

Tout d'abord indépendants, les essayeurs du commerce ont fini par devenir, pour l'essentiel d'entre eux, salariés des affineurs-fondeurs en France et à l'étranger. Rien ne les singularise donc plus. Et pourtant ! Le 7 mai 1984 l'administration des Monnaies délivre le certificat de capacité n° 1091 : là réside le particularisme. Ces 1091 essayeurs du commerce décrivent à leur manière 152 ans de l'histoire des essais. Les archives de la Monnaie permettent d'eux d'y voir plus clair dans l'histoire que des attributions de ces certificats. Le 4 janvier 1884 est décerné le certificat n° 486 : c'est le début de la numérotation en contenu (auparavant ils n'étaient pas dénombrés). La numérotation manuscrite des premiers et derniers feuillets de deux des trois registres antérieurs à 1884 (il en manque un) permet d'établir que c'est à postériori qu'ils ont été décomptés. Le numéro 1 a été affecté au certificat délivré le 28 février 1832. Cependant on peut noter qu'une soixantaine environ d'essayeurs avaient déjà obtenu leur diplôme entre le 28 frimaire au IV et le 24 février 1832 ce qui porte à

Depuis son introduction à la cote officielle à la Bourse des valeurs le CLAL a mis en circulation 727 485 lingots d'or d'1 kg, nombre qui se décompose comme suit :

227 900 sous le paraphe Bellamy, essayeur (1948-1961)
481 650 sous le paraphe Michel, essayeur (1961-1979)
17 935 sous le paraphe Petit, essayeur (1979-1984)

(1^{er} lingot poinçonné le 4 6 1948 n° 1 001, dernier lingot poinçonné le 27 9 1984 n° 728 484.



L'histoire du CLAL en quatre poinçons.

La loi avait donné statut légal à la profession. Les essayeurs se devaient maintenant d'asseoir leur crédit sur une compétence irréfutable : ce qu'ils firent en quelques cinquante ans. Trois exemples au moins empruntés à des ouvrages du XIX^e siècle attestent à des titres divers de l'image flatteuse qui est désormais la leur.

Le Manuel de la Garantie prescrit ainsi vers 1850 à ses propres essayeurs "d'user de coupelles semblables à celles dont se servent les essayeurs du commerce".

Au titre de leur technicité pure, Henri Fournel dans son "Mémoire présenté par les fabricants et marchands d'ouvrages d'or et d'argent de Paris" précise en 1858 que "par eux on peut acquérir, quand on le veut, les notions les plus exactes sur le titre des matières d'or et d'argent qu'on possède ou qu'on veut acheter", plus loin il ajoute "si l'on ne tient pas à la marque et que l'on veuille seulement être sûr du titre, un essayeur du commerce fera

pour 1 franc ce qu'on vient de faire payer 130 francs à la Monnaie".

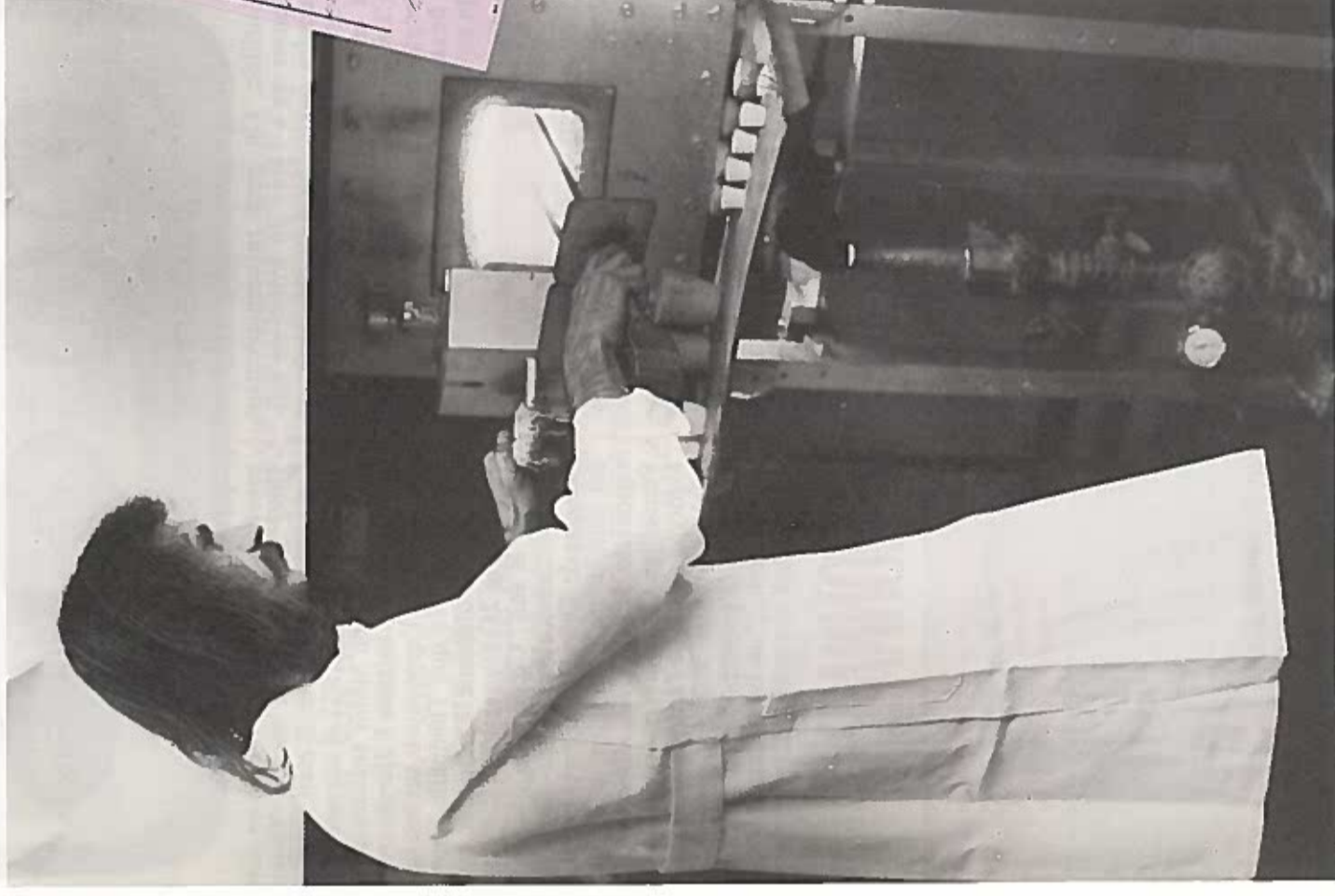
LA PREUVE PAR TROIS

De même Alfred Riche, directeur des essais de la Monnaie dans l'introduction de son "Art de l'essayeur" fait grand cas du certificat de capacité (délivré par son administration). Il indique en outre que "ce diplôme est très apprécié au Transvaal et dans les autres contrées minières récemment exploitées" (1905).

Cette reconnaissance affirmée par des professionnels des métaux précieux



A AUJOURD'HUI



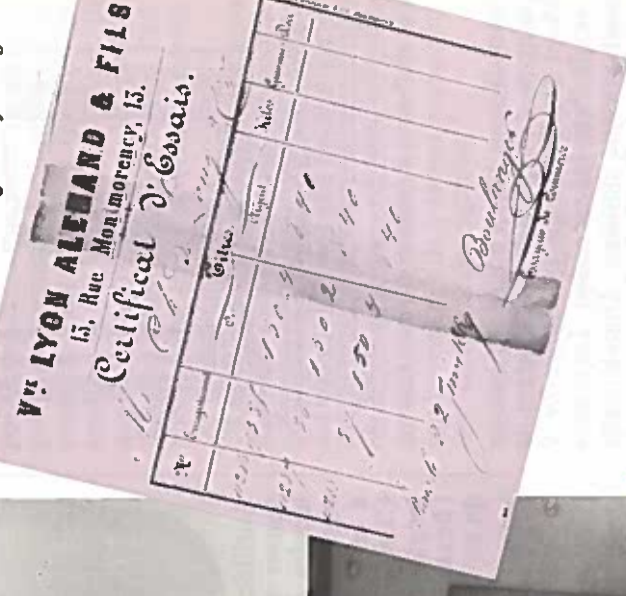
M. Limayrac, essayeur du commerce, devant un four à essais.

1 150 environ le nombre d'essayeurs du commerce certifiés en 189 ans (de 1795 à 1984).

JGL ET LES AUTRES...

Manière singulière de feuilleter l'Histoire ! Les registres livrent quelquefois les noms d'anciens qui sont familiers à divers titres. C'est ainsi que Jules Gay-Lussac fils de Joseph-Louis (qui seul est très connu) passa son diplôme en février 1838, son poinçon triangulaire représentait un hibou et les initiales JGL, il lui substitua quel-

Boulangier essaye et signe...



LES QUATRE DU XX^e

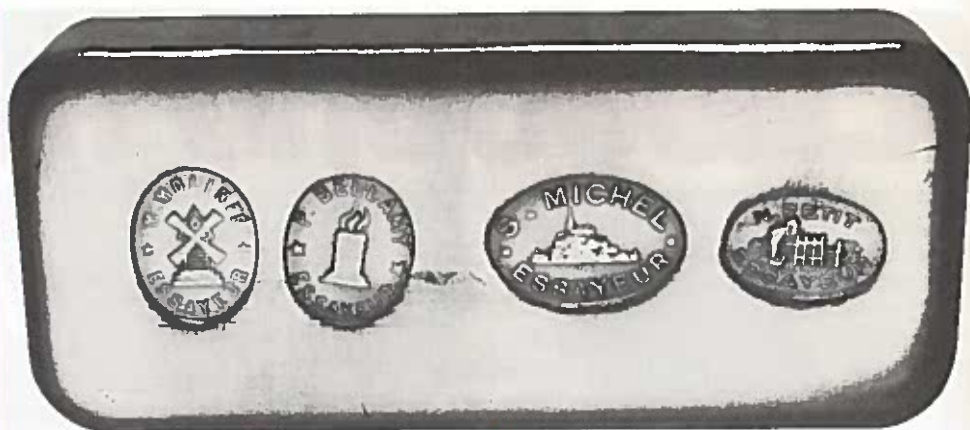
Au CLAL la transmission orale permet à travers quatre essayeurs du commerce de couvrir le XX^e siècle. En effet l'entreprise dispose aujourd'hui encore du savoir-faire de plusieurs essayeurs du commerce. Elle n'utilise cependant que l'habilitation d'un seul dont elle officialise le poinçon auprès de la Banque de France, de la Compagnie des Agents de change et des marchés internationaux du commerce de l'or. L'essayeur officiel est depuis le début du siècle le chef du laboratoire d'analyses. Il en va ainsi depuis 1902 date de la première nomination à ce poste d'un ingénieur chimiste. Marcel Molinié exerça ces fonctions cumulées jusqu'en 1934, date de son départ en retraite. Il avait préalablement à son entrée au CLAL passé le certificat de capacité le 21 septembre 1893 (n° 586) : il apposa pendant plus de trente ans le "moulin à vent" de son poinçon ovale. Son successeur, âgé aujourd'hui de 88 ans possède toujours le même enthousiasme pour son métier. Pierre Bellamy, lui aussi ingénieur de l'École Supérieure de Physique et de Chimie Industrielle, prit ses fonctions de chef du laboratoire en 1934. Son poinçon de forme ovale représentait "un autel antique surmonté d'une flamme (à gauche, à droite, une étoile)". Son diplôme lui avait été décerné le 29 mars 1927 (n° 968). Il mit en œuvre son art au service du CLA jusqu'à l'âge de sa retraite en 1961. Serge Michel, son adjoint le remplaça à son tour à la tête du laboratoire et comme essayeur officiel jusqu'en janvier 1979. Par analogie avec son patro-



Une déclinaison du poinçon de Pierre Bellamy...

nyme il avait choisi pour emblème un poinçon de forme ovale figurant le Mont St Michel. Le 1^{er} février 1979 Nicole Petit lui succédait. La boucle était presque bouclée. Depuis cette date Nicole Petit* distille à travers le monde sur les lingots, une image moins connue que la 7, 8 ou 9^e merveille du monde, le château St Etienne à

* (certificat n° 1 081 obtenu le 5 décembre 1978).



Aurillac. On peut raisonnablement penser qu'à l'orée du troisième millénaire quatre ou peut-être cinq essayeurs auront apposé leurs poinçons à côté de la marque hexagonale du CLAL. Quatre ou cinq unions de longue durée en un siècle, décidément l'hexagone n'est pas aussi volage qu'on le dit !

LION ET SERPENT

Il est difficile de réaliser une généalogie parfaite des essayeurs officiels du Comptoir parce qu'on ignore l'origine de l'association durable de l'entreprise avec un essayeur attitré. On peut cependant affirmer (sans plus de précision) qu'une grande partie de la seconde moitié du XIX^e siècle fut couverte par L. Boulanger. Cet es-

sayeur exerçait avec certitude en juin 1869 au sein de la société Veuve Lyon-Alemand et fils. Il était certifié depuis le 24 mars 1857 et son poinçon représentait "un miroir entouré d'un serpent et une balance" (forme ovale). Peut-être l'apposa-t-il sur les lingots jusqu'à ce que Théophile Lyon-Alemand n'obtienne à son tour son certificat le 20 février 1874 ?

Nul ne le sait ! Ce dont on peut-être sûr, par contre, c'est que l'emblème du poinçon de Théophile Lyon-Alemand est sans doute à l'origine de l'inspiration de Jean David, directeur de Pennellier. Ce dernier pour dessiner le logotype actuel de l'entreprise a dû en effet emprunter à Théophile Lyon-Alemand la projection emblématique de son nom, "un lion passant" que représentait son poinçon.

D'APRES LES ARCHIVES DE LA MONNAIE

| | |
|--|-------------------------------------|
| 28 Frimaire an IV → Vendémiaire an XII : registre A manquant | 60 essayeurs du commerce en 37 ans |
| 5 Vendémiaire an XII → 24 février 1832 : registre B | |
| 28 février 1832 → 28 décembre 1857 affectation du n° 1 a postériori affectation du n° 190 a postériori | 190 essayeurs du commerce en 23 ans |
| Janvier 1858 → Mai 1869 : registre manquant | 149 essayeurs du commerce en 11 ans |
| 27 mai 1869 → 11 décembre 1883 affectation n° 341 a postériori affectation n° 485 a postériori | 144 essayeurs du commerce en 14 ans |
| 4 janvier 1884 (n° 486) → 30 mars 1897 (n° 635) | 149 essayeurs du commerce en 13 ans |
| 12 avril 1897 (n° 636) → 29 juillet 1910 (n° 835) | 199 essayeurs du commerce en 13 ans |
| 29 juillet 1910 (n° 836) → 20 septembre 1948 (n° 1 034) | 198 essayeurs du commerce en 38 ans |
| 1948 → 7 mai 1984 (n° 1 091) | 57 essayeurs du commerce en 36 ans |
| 1 150 essayeurs du commerce en 189 ans | |

GNATURES

J'essaye donc je suis.
Pragmatisme d'une existence fondée
et pratique qui transcende le temps !
L'essayeur du commerce se définit
en trois mots : savoir faire,
loyauté et indépendance.
Le prix qu'il paye en permanence
pour sa survie ? La responsabilité.
Un nom, point de querelle des anciens
et modernes, son engagement personnel
son label de qualité. Depuis bientôt
six siècles l'essayeur du commerce
ne lame pas, ne fait pas de phrases : il
est Inconnu ou méconnu, le métier vit
et se meurt. Peut-être est-ce dû simplement à ce
qui a résolu un paradoxe : il est d'une
modernité ancienne !

ADMINISTRATION
DES
MONNAIES & MÉDAILLES

Mademoiselle Petit Nicole

1081

49

CERTIFICAT DE CAPACITÉ D'ESSAYEUR DU COMMERCE.

Le DIRECTEUR de l'Administration des Monnaies et Médailles,
Vu l'article 59 de la loi des 27 et 28 Vendémiaire an IV;
Vu l'arrêté de la Commission des Monnaies du 13 Février 1849;
Vu les arrêtés de l'Administration des Monnaies des 8 Février 1901
et 31 Mars 1910;

Vu la lettre, en date du 6 juin 1928, par laquelle
Mademoiselle Petit Nicole a demandé au
Directeur de l'Administration l'autorisation de se présenter au laboratoire
des essais pour subir les examens théoriques et pratiques relatifs à l'art
des essais;

Vu le rapport du Directeur du service des essais, en date du 10
Juillet 1928, auquel il résulte qu'il y a lieu de délivrer
à Mademoiselle Petit Nicole
le certificat de capacité d'essayeur du commerce.

ARRÊTE :

1° Le certificat de capacité nécessaire pour exercer la profession
d'essayeur du commerce est délivré à Mademoiselle Petit Nicole

2° Le poinçon que Mademoiselle Petit Nicole
a déclaré adopter, pour parafier les lingots dont il aura déterminé le titre,
sera empreint sur une plaque de métal déposée au secrétariat de l'Admini-
stration.
Ce poinçon, de forme ovale, a pour symbole
d'après cette déclaration le château Saint Firmin
à Aurillac

Les essayeurs du commerce doivent leur institution aux lois organiques qui ont créé l'Administration des Monnaies des 22 et 28 vendémiaire au IV (14.20 octobre 1795) en leurs articles 59 et 60 :

"...Les citoyens qui se présenteront pour exercer les fonctions d'essayeurs pour le commerce subiront le même examen, sans concours (que les essayeurs de la Monnaie). Lorsqu'ils auront été jugés posséder les qualités requises pour leurs fonctions, l'administration leur délivrera un certificat de capacité".

"Les essayeurs des monnaies et ceux du commerce choisissent un poinçon qu'ils feront insculper sur une planche de cuivre déposée au secrétariat de l'administration; ceux du commerce en déposeront un semblable au greffe du tribunal de commerce de leur arrondissement: ils y feront enregistrer leur certificat de capacité".

On voit donc que pour l'essentiel les conditions d'exercice de cette nouvelle profession ressemblent à s'y méprendre à celles prescrites aux essayeurs particuliers des Monnaies par Henri III en 1581. Cette loi précise cependant que les "juges" examinateurs seront l'inspecteur et le vérificateur des essais (des monnaies et médailles). Ceux-ci procèdent à l'examen en public en présence de deux administrateurs.

LE BULLETIN FAIT FOI

Le poinçon de l'essayeur du commerce dont il est fait mention est choisi librement par l'essayeur tant dans sa forme (ovale, ronde, hexagonale...) que par son symbole (animal, objet...). Il lui permet de parapher les lingots du commerce dont il a déterminé le titre, charge à lui d'appliquer également en chiffres les millièmes d'or ou d'argent.

L'essayeur du commerce qu'on appelle indifféremment essayeur particulier ou public (au sens d'écrivain public) exerce sa profession comme il l'entend. Il intervient à la demande des

Depuis le rétablissement le 2 mars 1948 par René Mayer de la liberté du commerce de l'or (interdit depuis le 9 septembre 1939), les négociations portant sur les lingots d'un kilogramme brut et d'un titre égal ou supérieur à 995/1 000 ont été introduits en Bourse.

Ces lingots de même que les barres

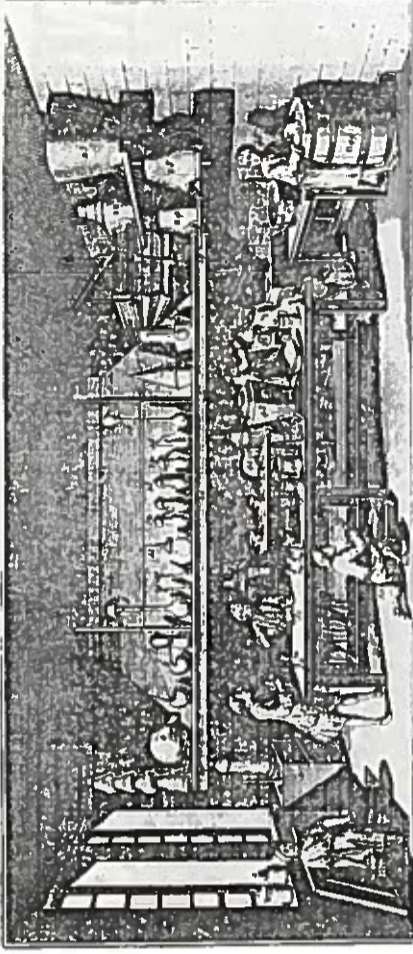
font mal brassée la déclaration d'un titre moyen exposait moins sa responsabilité.

C'est en février 1828 que la Commission des Monnaies dans une délibération approuvée par le Ministre des Finances fait savoir que les essayeurs du commerce ne sont pas placés sous sa dépendance. Elle n'accepte donc de contrôler un titre que sur la demande expresse du propriétaire de lingot. Encore faut-il qu'il soit préalablement essayé et poinçonné par un essayeur de la garantie.

Indépendance et responsabilité sont bien les caractéristiques de la profession d'essayeur du commerce. Elles s'étendent même à leur pratique puisque Charles X en juin 1830 statue sur leur liberté de choix du mode d'essai. Mais attention la liberté n'exclue ni la vigilance ni la probité. Toute déclaration reconnue irrégulière ou frauduleuse place l'essayeur sous le coup des articles 1382 et 1383 du Code Civil sur les délits et quasi délits !

ESSAI MARQUE

Complétant le champ d'action de l'essayeur du commerce au regard de son collègue fonctionnaire de la Garantie la loi de Brumaire apporte quelques précisions. Par suite de la liberté accordée à "quiconque voudra départir et affiner l'or et l'argent pour le commerce", le législateur indique que les matières devant être affinées devront être "essayées et tirées par un essayeur public autre que celui qui devra juger des lingots affinés".



Vue générale d'un laboratoire de Chimie au XVIII^e siècle (Encyclopédie de Diderot)

Ceci accrédite s'il en était besoin l'indépendance de l'essayeur du commerce. Une question se pose cependant : comment distinguer un lingot affiné d'un lingot non affiné ? Autrement dit quand doit-on porter tel lingot à la Garantie ? Ce ne sera que dans une lettre du 28 décembre 1822 que l'Administration des Monnaies statuera. Cette décision est suffisamment importante au regard de la part essentielle que prendra l'essayeur du commerce dans le commerce de l'or pour que nous nous y arrêtons. Ne sont réputés, lingots affinés, que ceux "qui sont réellement affinés par des procédés de l'art et des opérations composées et calculées d'un affinage spécial". Ces lingots sont revêtus de la marque de l'affineur qui comprend son nom en toutes lettres. Par contre les lingots d'un titre inférieur à 995 millièmes pour l'or et à 980 millièmes pour l'argent provenant d'un affinage régulier (par opposition à spécial) ou ceux qui ne sont pas destinés au tirage

*L'argue est une machine qui permettait aux tireurs d'or et d'argent de dégrossir et étirer les lingots en les faisant passer dans des filières dont les trous diminuaient constamment de diamètre.

ESSAI TRANSFORME

C'est donc sans doute entre 1840 et 1850 que le champ respectif des prérogatives de chaque catégorie d'essayeurs est stabilisé :

1) Les fonctionnaires des Monnaies pratiquent l'essai des espèces et des matières destinées à leur fabrication ainsi qu'à l'affinage national (de manière intensive au moins jusqu'à ce que le billet reçoive cours légal en 1876),

2) Les fonctionnaires de la Garantie déterminent le titre et perçoivent les droits sur les ouvrages,

3) Les essayeurs du commerce, travailleurs indépendants, essayent toutes matières d'or, d'argent ou de platine qu'on leur soumet et paraphent tous les lingots du commerce (affinés ou non).

Il ne faut surtout pas croire que l'institution des essayeurs du commerce est due à la pure conjoncture. Deux jours à peine avant qu'ils ne vinssent au monde (soit le 20 vendémiaire au IV), l'Etat réglementait le commerce des matières d'or et d'argent pour en finir avec la gabegie passée (banqueroute de Law...). Le Comité de Salut Public nommait cinq agents de change chargés de régler chaque jour à l'issue de la Bourse le cours des changes, celui de l'or et de l'argent monnayé ou en barres.

Le marché de l'or et de l'argent avait été strictement localisé à la Bourse le 13 Fructidor au III (30 août 1795). Mais encore fallait-il éviter que la "mauvaise monnaie chasse la bonne" ou qu'en l'occurrence les titres de l'or et de l'argent monnayés ne soient inférieurs aux titres légaux. Les 22 et 24 vendémiaire le problème est réglé : ce sont les essayeurs du commerce qui les certifient sous leur responsabilité.

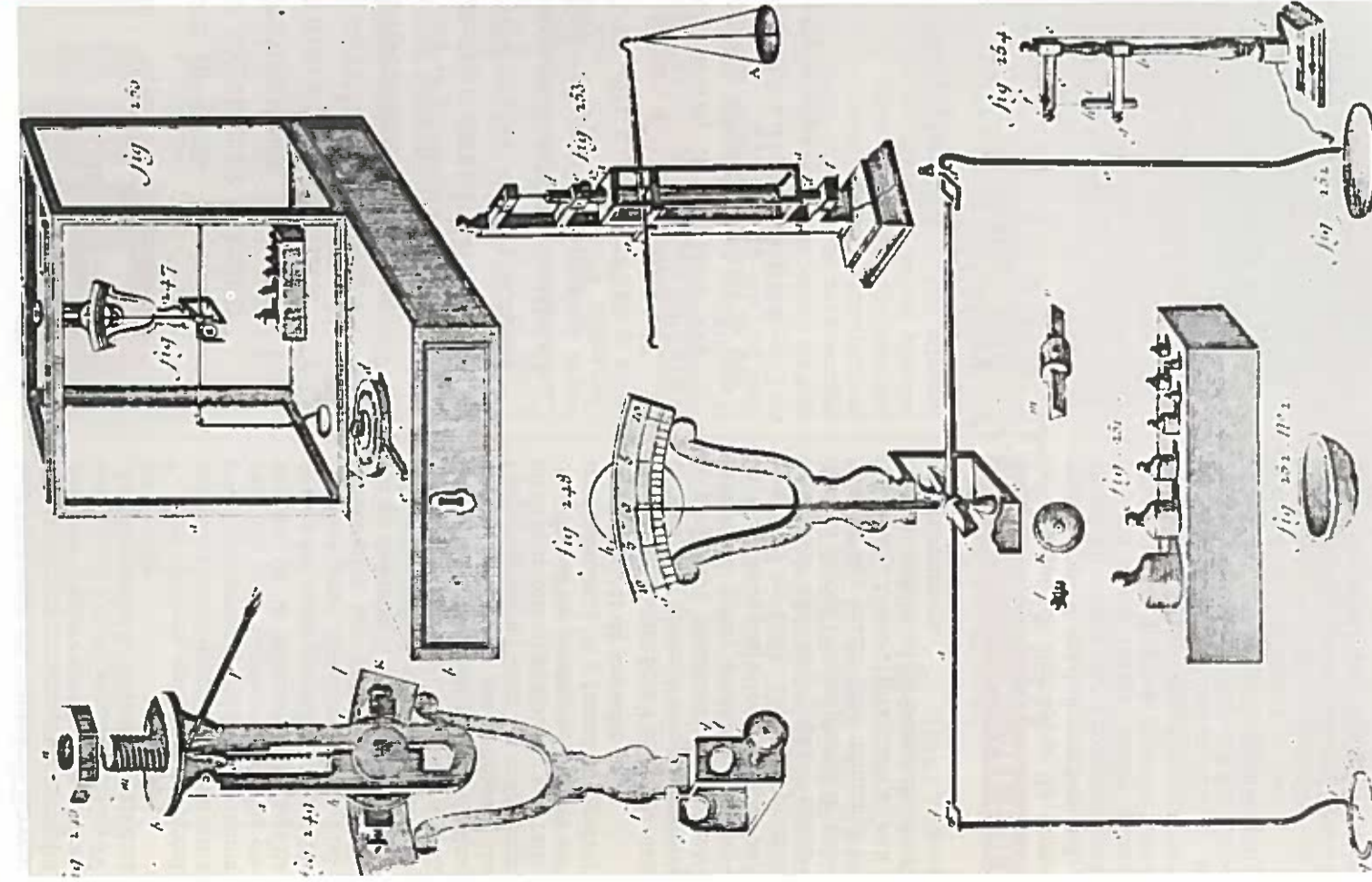
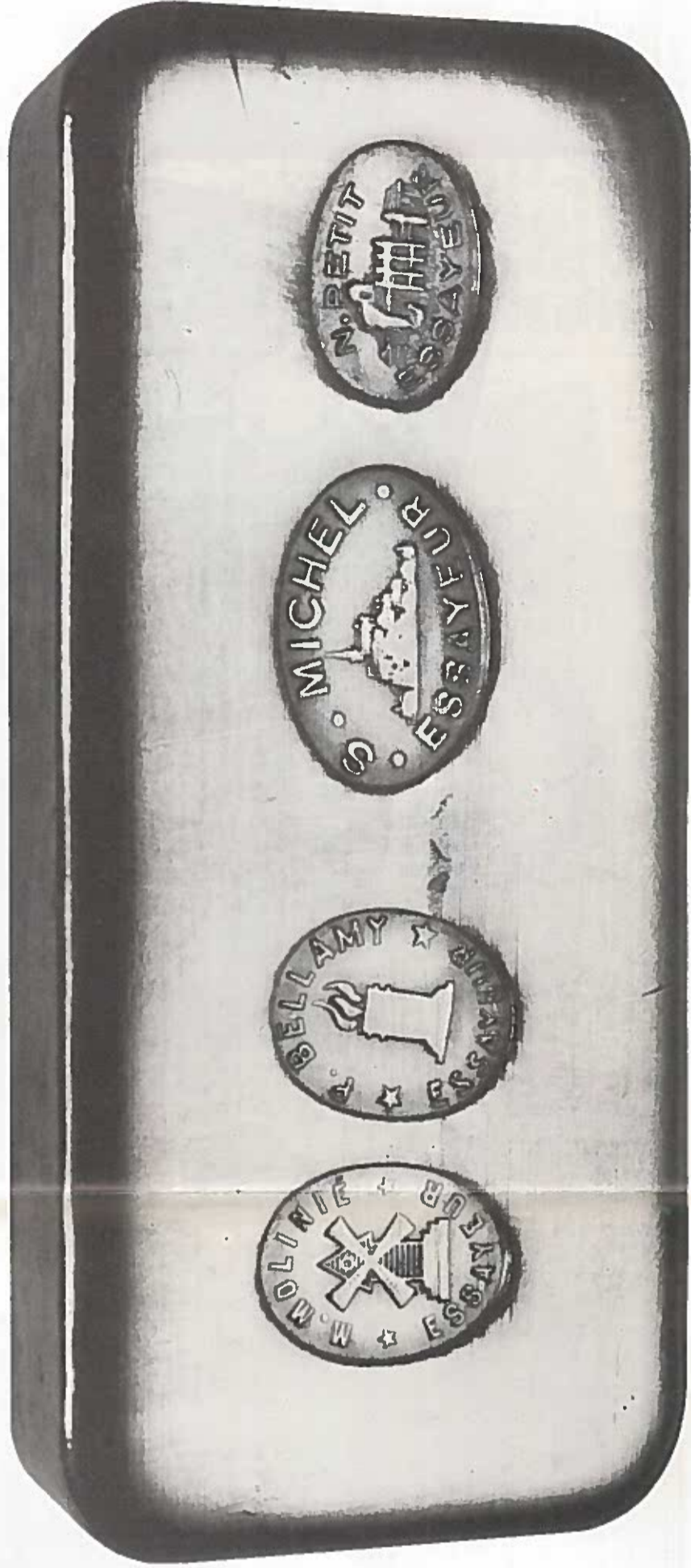


Fig. 246 érou — Fig. 247 balance d'essai — Fig. 248 la même balance vue de la lanterne — Fig. 249 sa chape et son support — Fig. 250 sa lanterne — Fig. 251 les poids d'essai — Fig. 253 balance renversée ou seconde balance docimastique

fabricants, marchands, négociants, changeurs... afin de leur donner la connaissance du titre des métaux précieux (or, argent, platine) qu'ils veulent acheter, vendre ou mettre en œuvre. A l'issue de l'essai, il délivre un bulletin d'essai qui fait foi dans le commerce. Ce bulletin d'essai cons titue ni plus ni moins que le "rapport des essayeurs" (des Monnaies) mentionné dans l'ordonnance de 1723.

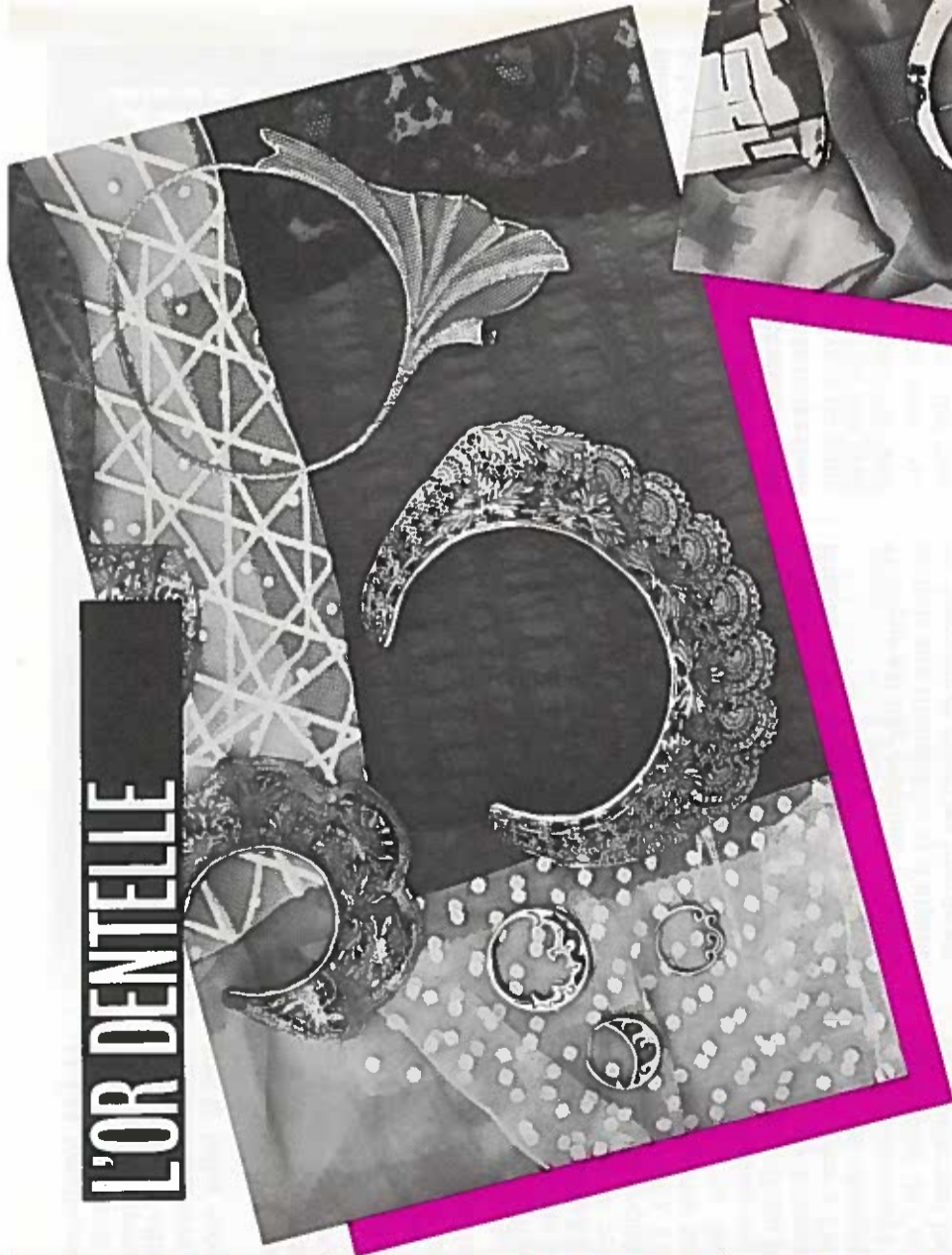
INDEPENDANCE ET RESPONSABILITE

La singularité de l'essayeur du commerce est qu'il agit en toute respon-



UN SALON UNE MODE

L'OR DENTELLE

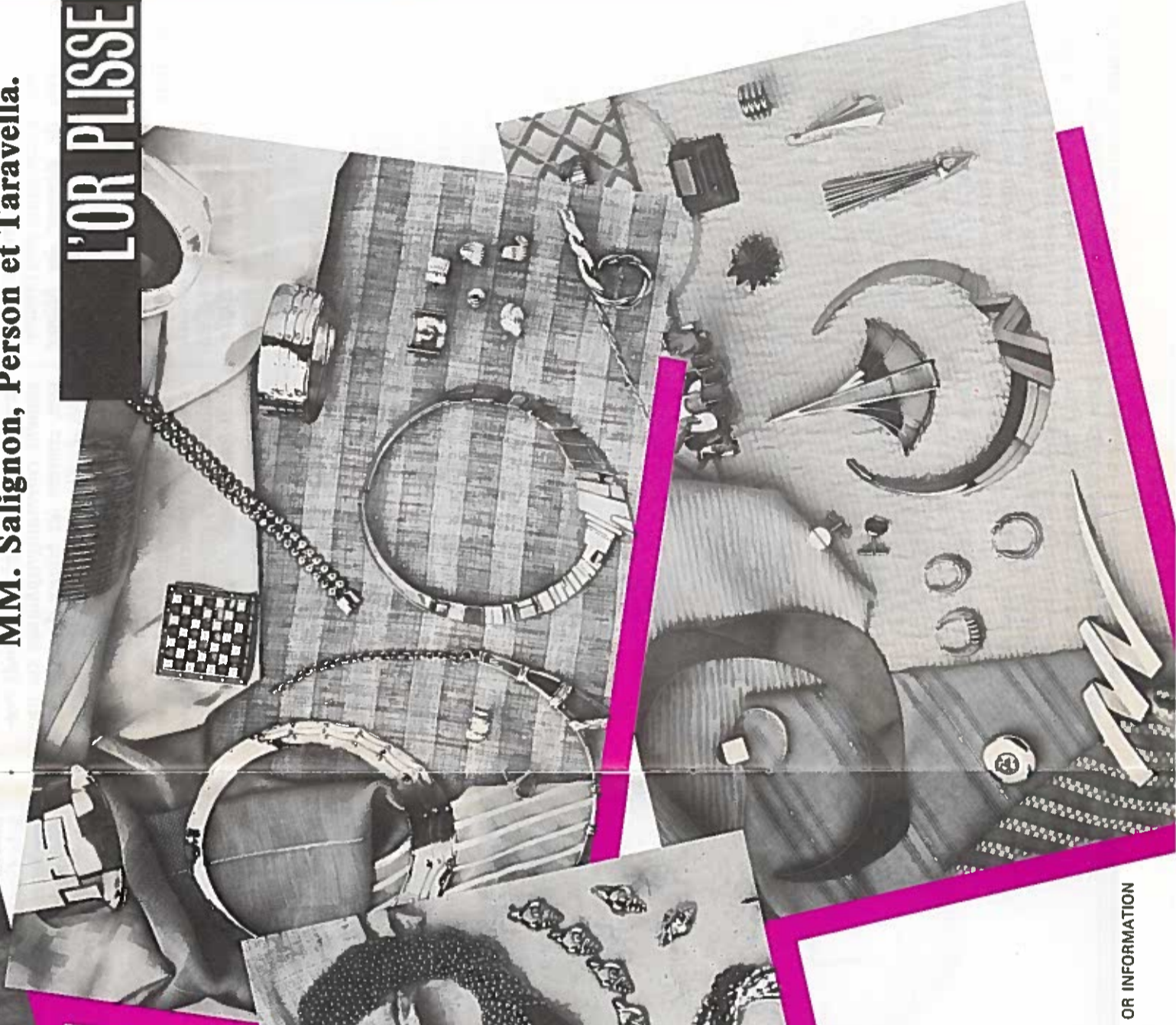


L'OR VOLUPTÉ



Le Bijorhca 84 s'est tenu en septembre dernier pour la 78^e fois. Vous savez certainement qu'il s'agit du salon de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, Horlogerie, Cadeau ? Mais connaissez-vous les conséquences commerciales de ce genre de salon ? Savez-vous quel est le type de clientèle que l'on y rencontre, quels peuvent être les problèmes de sécurité, qui crée la mode dans le domaine de la bijouterie ? Non. Alors n'hésitez pas, suivez avec nous l'interview menée par CLAL, INFO auprès des spécialistes du Département Métiers d'Art du CLAL, MM. Salignon, Person et Taravella.

L'OR PLISSE



Et si vous racontiez un peu à nos lecteurs les débuts du CLAL au Bijorhca ? C'était en quelle année ?

Eh bien, c'était il y a 15 ans environ, en 1968, et bien sûr cela n'avait rien de comparable avec ce qui existe actuellement. Nous disposions d'un tout petit stand de 20 m² à peine ; actuellement nous disposons de 100 m² et le stand Joliot ! A l'époque, pas de vitrines mais de simples plateaux pour présenter nos produits ; le stand était monté par le service B et la décoration effectuée par des membres de notre personnel. Maintenant, nous disposons d'un architecte-décorateur, d'une agence de pub et d'une décoratrice pour nos vitrines ; vous voyez que les choses ont bien changé ! Jadis, la présence du Comptoir était surtout destinée à faire connaître nos apprêts, c'était une opération de relations publiques, plutôt qu'une opération commerciale proprement dite. Nous étions les seuls apprêteurs exposants et donc les fabricants venaient s'informer de notre gamme d'apprêts. Au fil des ans, et très rapidement, nous sommes passés de la simple information à la clientèle, à la véritable offensive commerciale.

Quelle différence y a-t-il entre le Bijorhca de septembre et celui de janvier ?

En janvier, il y a 3 fois moins d'exposants ; je dirais que ce sont surtout les petits artisans qui n'ont pas de force de vente et pour lesquels c'est le seul moyen de se faire connaître. Le secteur de la montre et celui du cadeau nécessitent 2 salons par an, mais dans le domaine de la bijouterie-joaillerie, seuls les "grands" exposent en septembre. Le CLAL a essayé 1 ou 2 fois de participer au salon de janvier mais cela ne s'est pas révélé très rentable.

Parlez-nous un peu du Bijorhca 84, de notre stand, des vitrines...

Cette année, le CLAL a "sorti" environ 60 nouveautés d'apprêts qui allaient du produit véritable d'apprêt en bijouterie jusqu'au produit avancé donnant une idée assez précise de l'allure du bijou après intervention du fabricant (qui doit encore effectuer sur ces objets des opérations de brassage, sertissage, empierrage, polissage...).

Nous avons présenté une douzaine de vitrines, une consacrée à l'or apprêté (fils, plaques, lingots, planés tricolores, profilés...), une présentant la récupération et l'affinage et une dizaine pour tous les apprêts en bijouterie. Une nouveauté depuis l'an dernier, nous avons exposé également des pierres précieuses. Et puisque l'on parle de nouveautés, on doit dire que

on a fait participer cette année toutes nos succursales à l'occasion de ce salon et nous avons également eu la chance d'avoir de charmantes hôtes sur notre stand pour accueillir nos clients.

Quel type de clientèle fréquente le Bijorhca et plus particulièrement le stand CLAL ? S'agit-il de fabricants, de grossistes, de détaillants ?

Disons qu'entre les exposants et les visiteurs, on rencontre toutes sortes de clientèle, du fabricant au grossiste, en passant par le petit artisan et le détaillant. Il y a beaucoup d'entreprises artisanales parmi nos clients de passage et ce sont principalement les grands et les moyens fabricants qui exposent. Quelques professionnels viennent au Bijorhca pour voir les concurrents, eh oui !... mais également pour rencontrer les fournisseurs. Nous recevons une clientèle française bien sûr, mais également extérieure à la métropole, beaucoup de nos clients viennent des DOM TOM et une clientèle étrangère aussi.

Les commandes au Bijorhca ont-elles été importantes, l'année 1985 s'annonce-t-elle faste, stable ou en déclin ?

Pour ce qui est des suites du Bijorhca, on peut dire qu'elles sont plutôt satisfaisantes ; les commandes représentent environ 10 % de plus que l'an dernier, ce qui n'est pas si mal dans la conjoncture actuelle.

Ceci grâce en partie aux efforts du CLAL dans le domaine de la mode ; eh oui, le Comptoir traditionaliste cède le pas peu à peu à un Comptoir non pas d'avant-garde, il ne faut rien exagérer (car là c'est plutôt le rôle du créateur), mais disons essayant de "coller" davantage à la mode.

Nous faisons de plus en plus d'efforts pour présenter une collection d'apprêts plus finis, plus travaillés ; plus de dynamisme dans nos produits, ceci nécessite une très grande vigilance de notre part pour obtenir une qualité parfaite à la grande satisfaction de notre clientèle. Et puis, la deuxième cause c'est l'importance du CLAL, sa puissance (il peut offrir par exemple une très large gamme de produits) qui lui permet malgré tout, de traverser la crise plus facilement ou disons moins difficilement que ses concurrents plus petits. Par exemple, nous nous sommes appuyés sur l'implantation de points de vente nouveaux (Strasbourg, Nice et prochainement Bordeaux) qui vont nous permettre de nous introduire partout.

Cela dit, il est difficile de prévoir une année stable ou faste, en fait, pour que l'année soit bonne il faudrait que l'équation "cours de l'or et budget"

des acheteurs potentiels nous soit favorable. Qui peut le prévoir !

La sécurité des biens dans ce genre de salons où sont exposées des richesses considérables doit être très fiable. Qu'en est-il exactement ?

Oui, vous avez raison, les moyens déployés pour assurer la sécurité des biens sont considérables. La protection est de 3 sortes : des pompiers en uniforme, des membres de la BRB (Brigade de Répression du Banditisme) en civil, et des gardiens de sociétés privés. Pendant la journée, bien sûr, le filtrage est très strict, les gardiens contrôlent avec attention les badges (ne rentre pas qui veut !), les pompiers et les gens de la BRB "veillent durement au grain" aussi. Dès la fermeture du salon et toute la nuit, les gardiens "tournent" avec des chiens, les exposants sont instamment priés de déposer les bijoux précieux en lieu sûr, c'est-à-dire enfermés dans des coffres sur les stands. Certains exposants ferment même leurs stands par des toiles opaques ou toiles-filets, bon système que ces toiles-filets ! cela devrait être étendu à tous les exposants en bijouterie, on n'est jamais assez prudent ! Enfin, dans l'ensemble, un système de sécurité comme vous le constatez, quasiment infaillible !...

Quels sont les autres salons similaires existant en France et en Europe ? Pourriez-vous nous en citer quelques-uns ?

En France il existe 2 petits salons de ce type : "le Bijorama" à Marseille où nous exposons par l'intermédiaire de notre succursale marseillaise et "le Print'or" à Rennes où nous n'exposons pas.

Ces salons n'ont pas la réputation internationale du Bijorhca de Paris. Il existe bien sûr plusieurs salons en Europe : "La foire européenne de l'horlogerie et de la bijouterie" à Bâle où nous sommes présents chaque année, et "l'exposition internationale de gemmes et minéraux" à Vicenza en Italie qui, comme tous les salons italiens, reste fermé pour l'instant à tout exposant étranger à l'Italie. Citons encore entre autres, "le Jedifa" à Anvers, le "Barnajoya" à Barcelone, "l'Inhorgenta" à Munich ; hors Europe on peut citer "International Jewelry Trade show" à New-York et le "salon international de la bijouterie" à Tel-Aviv. Sachez qu'il n'existe pas en France de salons spécialisés dans notre métier de fournisseurs d'apprêts et de matériel de bijouterie. Un tel salon fût créé il y a quelques années : "le SIFIMA" mais il n'a fonctionné que 2 fois, le nombre d'exposants étant très limité.

Tout ceci ne représente qu'une petite partie des salons qui existent dans le monde ; évidemment nous ne pourrions participer à tous ! Mais le Bijorhca à lui seul représente une clientèle cosmopolite assez considérable et le fait que nous y participions activement n'est déjà pas si mal !...

Comment se décide la mode des bijoux ? Qui la fait, y-a-t-il concertation avec le monde de la haute couture ? A quel niveau le CLAL intervient-il ?

Depuis l'an dernier, Intergold, agence de relations publiques des Mines Sud-Africaines pour la promotion de l'or, réunit tous les créateurs et leur annonce les tendances de la mode haute couture pour l'année suivante. Intergold lance également des thèmes inspirés par exemple de grands événements cinématographiques ou autres, comme les bijoux dentelle inspirés du film qui a fait fureur récemment : "Carmen".

Comment intervient le CLAL là-dedans ? Eh bien, il s'efforce de se rapprocher des créateurs afin de faire valoir les arguments techniques de réalisation des apprêts ; on peut dire qu'il joue le rôle de conseiller technique pour la partie purement mécanique du bijou.

La France bénéficie d'une réputation internationale aussi bien dans le domaine de la Haute Couture que pour ses grands bijoutiers-joyailliers, mais l'Italie semble être un sérieux concurrent notamment en bijouterie. Qu'en est-il exactement ?

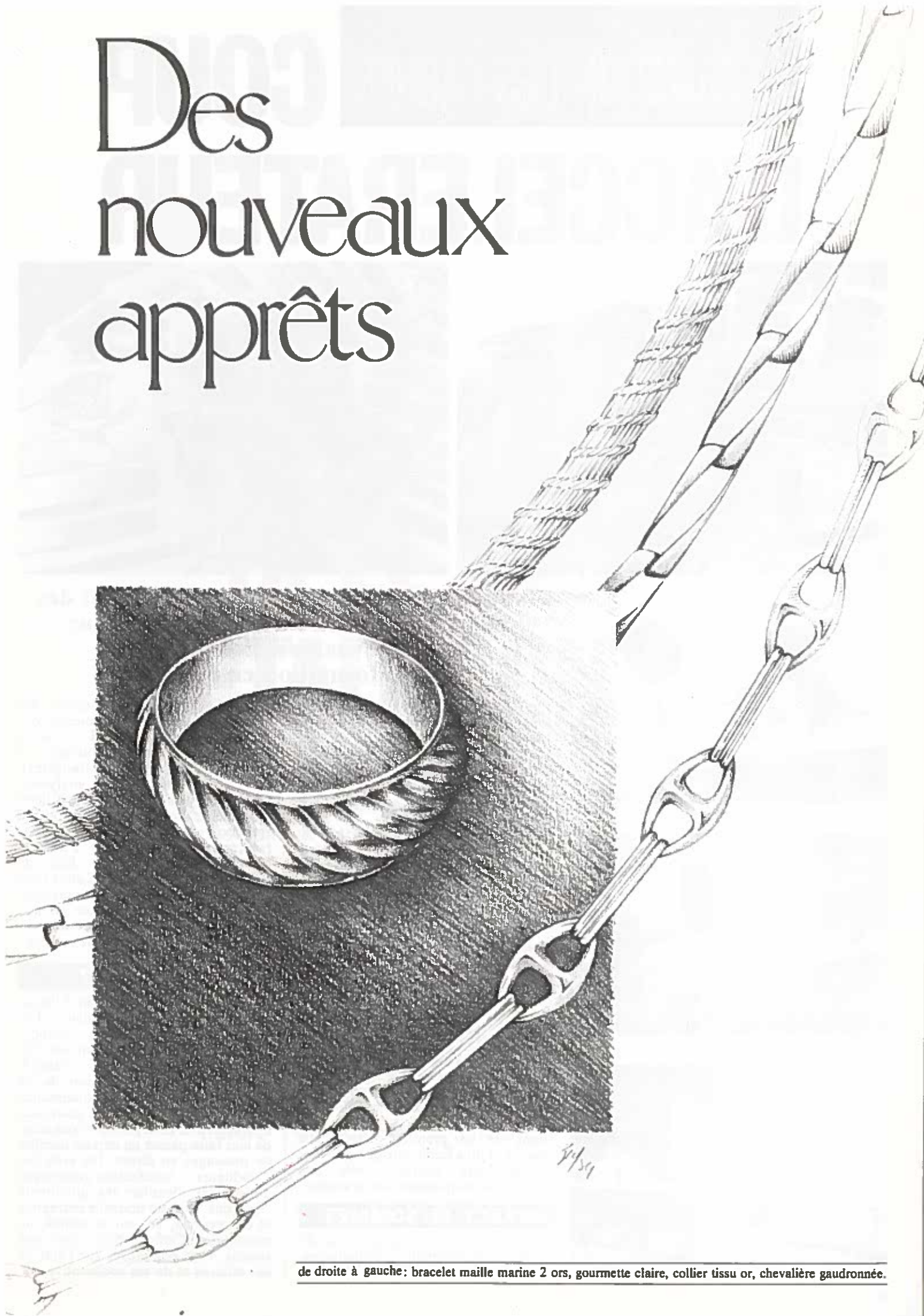
Les italiens ont effectivement la 1^{ère} place dans ce domaine. Ce sont les plus gros fabricants du monde, et sachez qu'ils exportent près de 80 à 90 % de leurs bijoux, ce qui peut sembler famélique comparé à la France.

Plusieurs raisons à cela : tout d'abord l'industrie italienne en général et donc celle de la bijouterie est beaucoup aidée par le Gouvernement, d'autre part les italiens sont de très grands "designers".

En fait, la bijouterie italienne produit 5 à 6 fois ce que nous produisons en France ; les entreprises sont beaucoup plus importantes que les nôtres (alors que nos créateurs français gardent plutôt une structure artisanale) et on peut dire qu'ils tiennent presque tout le marché du Moyen-Orient et même pour partie des Etats-Unis et de l'Amérique du Sud.

Bien sûr en France, nous avons de très grands créateurs également qui possèdent une réputation mondiale, mais nous devons encore fournir de gros efforts pour arriver à un niveau équivalent à celui des italiens. ●

Des nouveaux apprêts



de droite à gauche: bracelet maille marine 2 ors, gourmette claire, collier tissu or, chevalière gaudronnée.

INFORMATION DES CADRES **COUP D'ACCELERATEUR**



présentation de produits aussi.

Nouvelle expérience : le cycle d'accueil des cadres. Rencontre avec les principaux responsables. Echanges. L'information en direct.



attention soutenue

Il est des sociétés dont on a vite fait le tour (ce sont également celles où l'on risque de s'ennuyer vite...). Ce n'est certes pas le cas du CLAL ! Les lecteurs de CLAL-INFO ont appris, numéro après numéro, à en mesurer la diversité, à en parcourir l'étendue géographique...

Entrer dans une telle société c'est donc d'abord buter sur un impressionnant problème d'information. Le siège parisien à lui seul, avec son dédale de couloirs et son foisonnement de sigles étranges, a de quoi perturber les plus solides.

(approvisionnement et négoce des métaux), Salignon (commerce des métiers d'art), Labal (usines métallurgiques de Fontenay et Noisy), Briola (filiales étrangères), Guerlet (recherche et analyses), Chabalière (usines d'affinage), Villette (commerce industriel), d'Avigneau (gestion du personnel), Chapus (secrétariat général), Le Poittevin (finance), Thaller (fils fins de Villeurbanne), Colloc'h et Lanoë (non ferreux de Bornel), vinrent présenter leurs domaines d'activités. Deux heures par intervention, exposé, questions-réponses, un sacré rythme !

LA MEILLEURE SOURCE

Pour les cadres, la vénérable pratique du "stage" visait déjà à permettre un certain parcours initial dans l'entreprise. Cette année le service FCI propose ce qui pourrait être une future et autre vénérable tradition : le "Cycle d'accueil des Cadres". L'idée est simple : gagner en efficacité pour une information plus rapide (dans les six premiers mois), plus précise et plus fiable puisée à la meilleure source : celle des principaux responsables de la société.

DIRECT AU SOMMET

C'est ainsi que pour une quinzaine de cadres récemment embauchés, successivement MM. Léger

A RENOUVELER ?

Le cycle vient de prendre fin. L'heure est maintenant au bilan. Les premières réactions "à chaud" semblent massivement positives. Du côté des intervenants d'abord, satisfaits de cette occasion de se présenter, de faire connaissance même brièvement avec les nouveaux cadres du CLAL et pourquoi pas aussi de leur faire passer un certain nombre de messages en direct. Du côté des "auditeurs", satisfaction symétrique de pouvoir identifier les principaux "patrons" de leur nouvelle entreprise et de recevoir, en peu de temps, un maximum d'informations sur une société aussi complexe, sur l'état de ses affaires et de ses prospectives. ●



public friand d'informations



moyens audiovisuels pour faire passer les messages

SI LE CLAL ETAIT CONTÉ

Presque deux siècles d'existence.

A travers l'Empire, les républiques, la révolution industrielle, les guerres...

Ah ! si les murs pouvaient parler...

Il nous diraient l'installation rue de Montmorency, la participation aux expositions universelles... En deux siècles, il s'en est passé des choses !

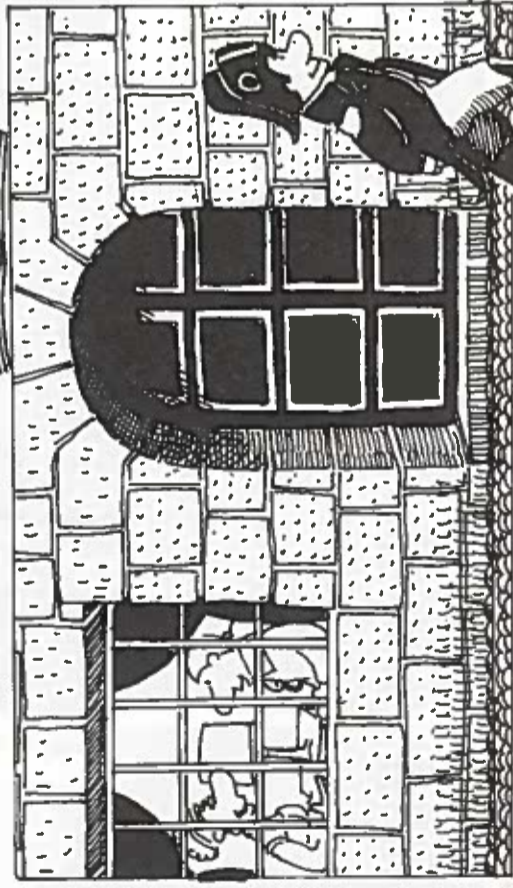
A travers cette nouvelle série " si le CLAL était conté ", vous pourrez connaître les grands moments de cette entreprise.

Pour que nous puissions aller plus loin dans cette Histoire, nous souhaitons disposer de photos, " documents ", souvenirs. Faites parvenir à la rédaction du journal vos " trésors ", qui vous seront rendus.

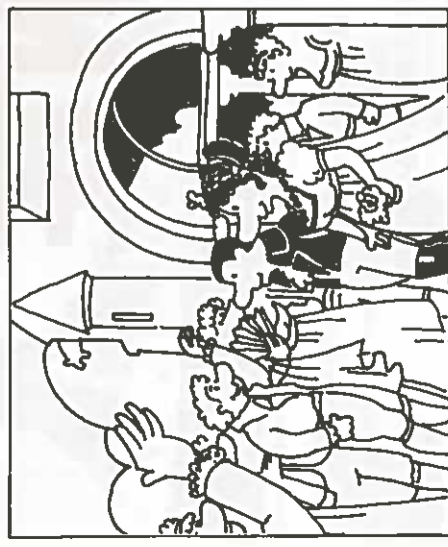
SI LE CLAL NOUS ETAIT CONTÉ



1783 Naissance de Mlle Alemand, fille de M. Alemand.



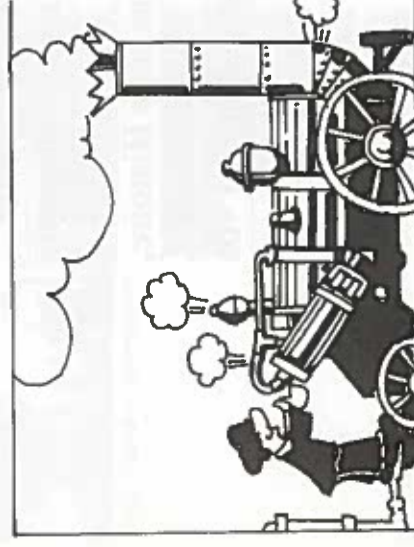
1800 M. Alemand, « établi marchand d'or et d'argent à Paris au 91, rue Saint-Martin.



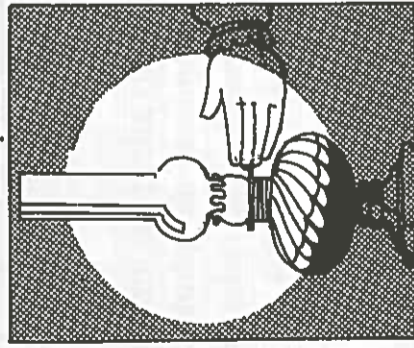
1804 Mlle Alemand épouse M. Lyon.



1813 Mme Lyon Alemand succède à son père et dirige la société avec son mari, puis avec ses trois fils, Alphonse, Léopold et Théophile.



1814 - George Stephenson réussit les premiers essais de sa locomotive à vapeur « Blucher ».



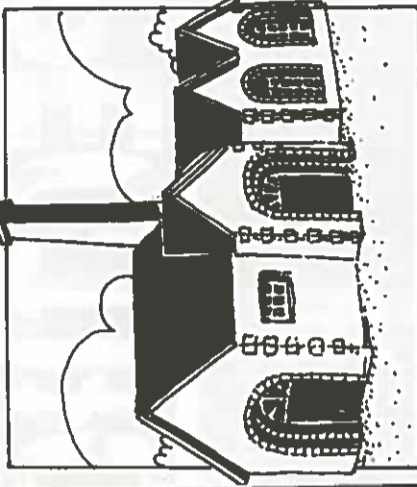
1817 - Eclairage à gaz à la lampe à huile.



1823 Henri Claude Caplain Saint André achète la maison de Mme Lyon Alemand au 91, rue Saint-Martin.



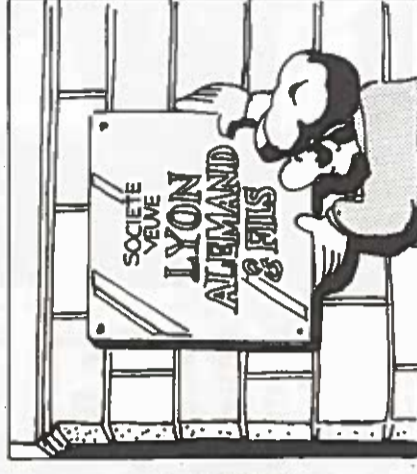
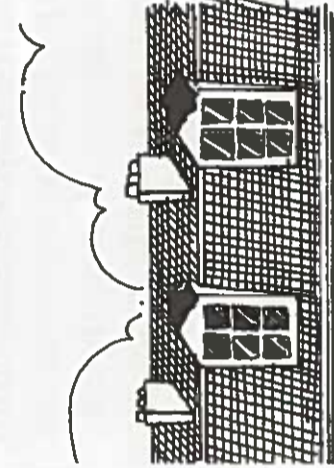
1825 Mme Lyon Alemand s'installe au 1, rue de Montmorency où elle fait publiquement commerce d'or et d'argent.



1826 Installation d'un atelier de travail à façon à Mémilmontant, puis un second à Grenelle.



1828 Mort de M. Lyon.
1830 Occupation de locaux au 13, rue de Montmorency.



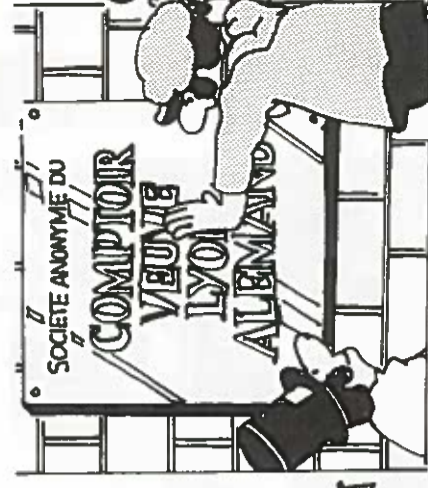
1834 L'affaire familiale prend le nom de « Société Veuve Lyon Alemand et fils » dirigée par Mme Lyon Alemand et ses 3 fils, Alphonse, Léopold et Théophile.



1864 Début de l'installation d'une usine d'affinage au 173, rue de Charenton.



1853 Installation au 13, rue de Montmorency dans l'immeuble dont Mme Lyon Alemand est propriétaire avec, une fonderie au rez-de-chaussée, les bureaux au 1^{er} étage, les appartements de Mme Lyon Alemand au 2^e étage.



1870 Mort de Mme Lyon Alemand. La raison sociale change et devient « Société Anonyme du Comptoir Veuve Lyon Alemand ».

LE SPECTROMETRE

Afin de répondre à de nouvelles exigences dans le domaine de l'analyse de nos alliages à précision sur les additions à faible teneur et contrôle des impuretés et des traces, l'usine de Bornel a fait l'acquisition d'un spectromètre d'émission, qui complète le spectromètre de fluorescence X acquis en 1976 pour sa grande précision sur les éléments à fortes teneurs (supérieurs à 10 % - principalement dans les maillechorts Cuivre Nickel-Zinc



M. Terrier place l'échantillon à analyser sur le spectromètre d'émission.



L'éprouvette est en place.



M. Rosalski exploite les résultats d'analyse.

PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

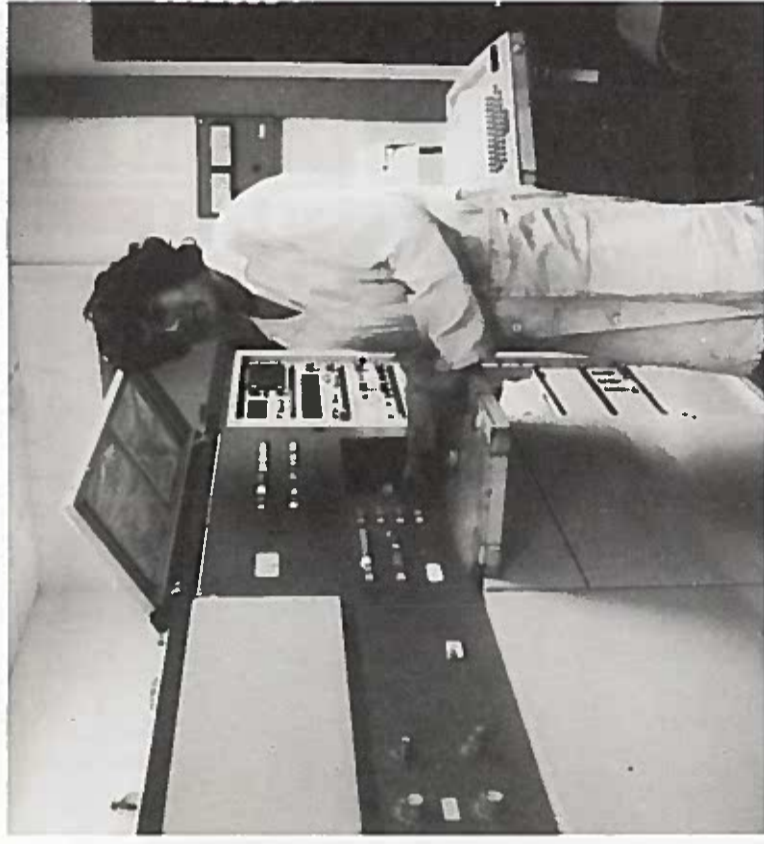
On fait éclater des étincelles sur un échantillon à analyser (1); celui-ci émet un rayonnement lumineux qui est caractéristique des différents constituants de cet alliage. Une lentille d'entrée (2) canalise ce rayonnement sur la fente d'entrée (3). Un miroir renvoie cette "Lumière", (nous sommes dans le domaine de l'ultra-violet) sur la surface du réseau (5) qui disperse les raies caractéristiques des éléments composant l'échantillon. (On dit que la lumière est diffractée sur la surface du réseau). Chaque raie sélectionnée, passe par une fente de sortie (7) qui est propre, est focalisée par une lentille (8), et enfin, est reçue sur un photomultiplicateur (9). Le rôle des photomultiplicateurs est de transformer le rayonnement lumineux en énergie électrique qui est emmagasinée sur des condensateurs. Les condensateurs se déchargent sur un calcul-

lateur qui traduit en pourcentage les concentrations de chaque élément constituant l'échantillon analysé. L'installation de Bornel comporte quarante trois photomultiplicateurs qui permettent de doser trente trois éléments différents, certains éléments ayant plusieurs photomultiplicateurs placés à des longueurs d'onde différentes pour affiner l'analyse. Un écran avec clavier et une imprimante complètent l'installation.

AVANTAGES DE LA MACHINE

Il est beaucoup plus long de décrire l'installation que d'effectuer l'opération. En effet, en moins de deux minutes, le spectromètre d'émission réalise deux analyses complètes de l'échantillon, et le résultat, ainsi qu'une moyenne des deux analyses apparaît sur l'écran puis sur l'imprimante. Par comparaison, l'analyse chimique d'un seul élément le phosphore par exemple, demandent deux heures ! La rapidité de cette réponse permet de donner à la fonderie

D'EMISSION



M. Guerfi au spectromètre de fluorescence X.

toutes les informations nécessaires concernant la qualité des alliages élaborés. Les éléments dosés par le spectromètre d'émission sont avec une précision de l'ordre de quelques ppm*. La spectrométrie d'émission est réputée pour son excellente reproductibilité sur l'analyse des éléments à faible teneur. Nos observations, ainsi que les premiers essais réalisés le confirment.

l'atelier d'usinage des éprouvettes, contiguë au local "spectro", est relié par liaison pneumatique à différents postes de l'atelier fusion. Cette liaison pneumatique permet le transport des éprouvettes des fours vers les "spectros" ainsi que le retour des résultats d'analyse. Au point de vue sécurité incendie, les installations sont protégées par un système de détection et d'extinction automatique.

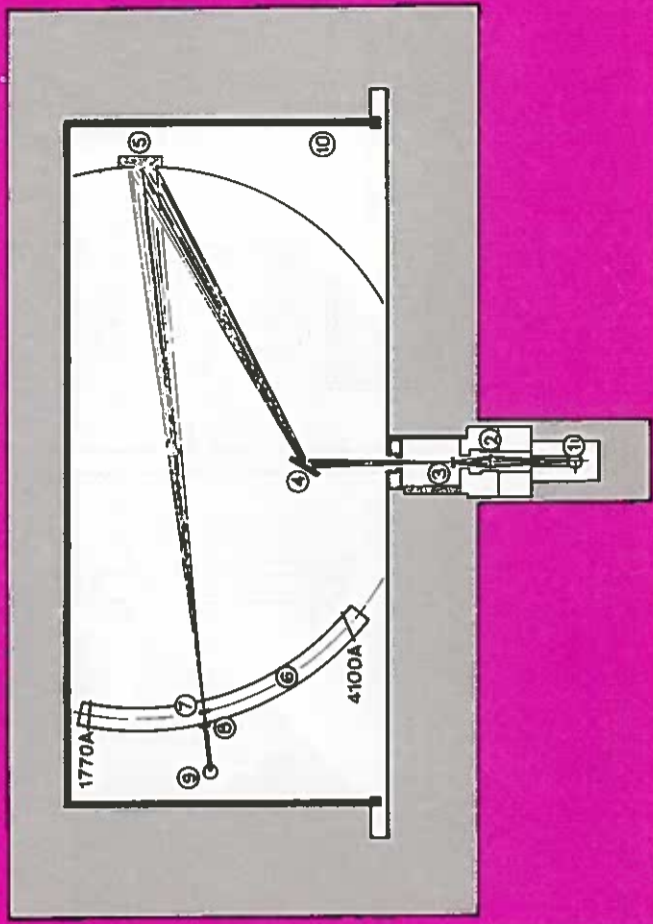


La "spectro" et la "fuo" dans le même local.



Le résultat de l'analyse repart vers les fours (liaison pneumatique).

PRINCIPE DU SPECTROMETRE D'EMISSION

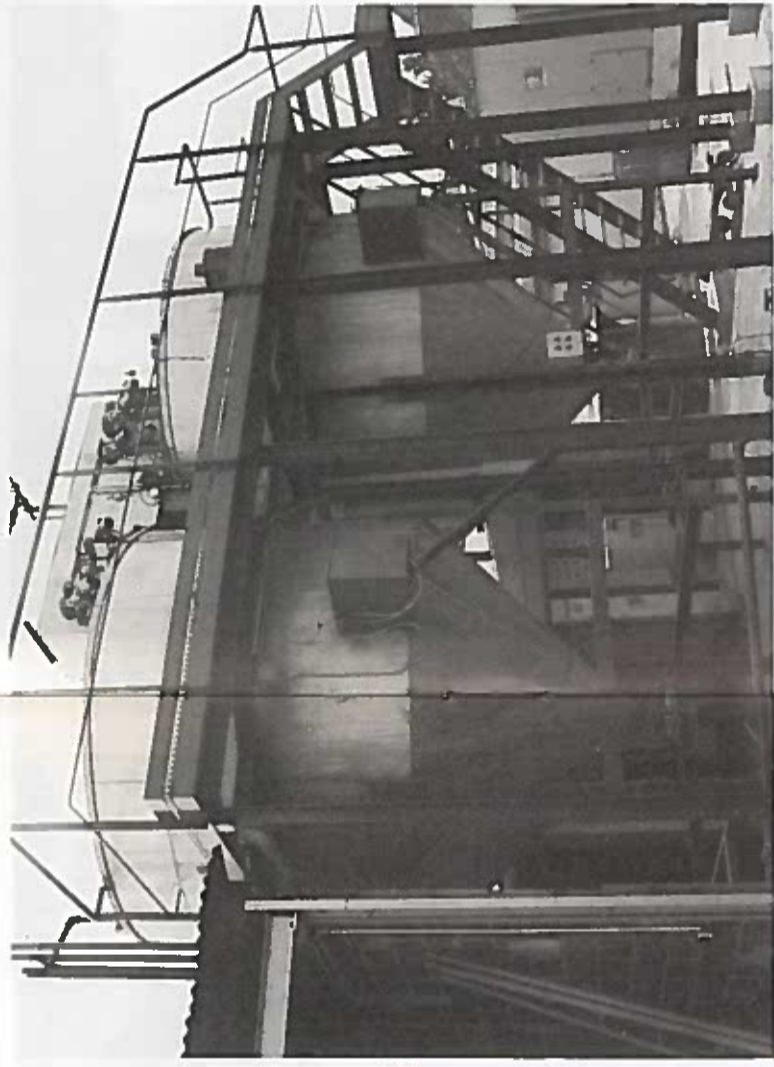
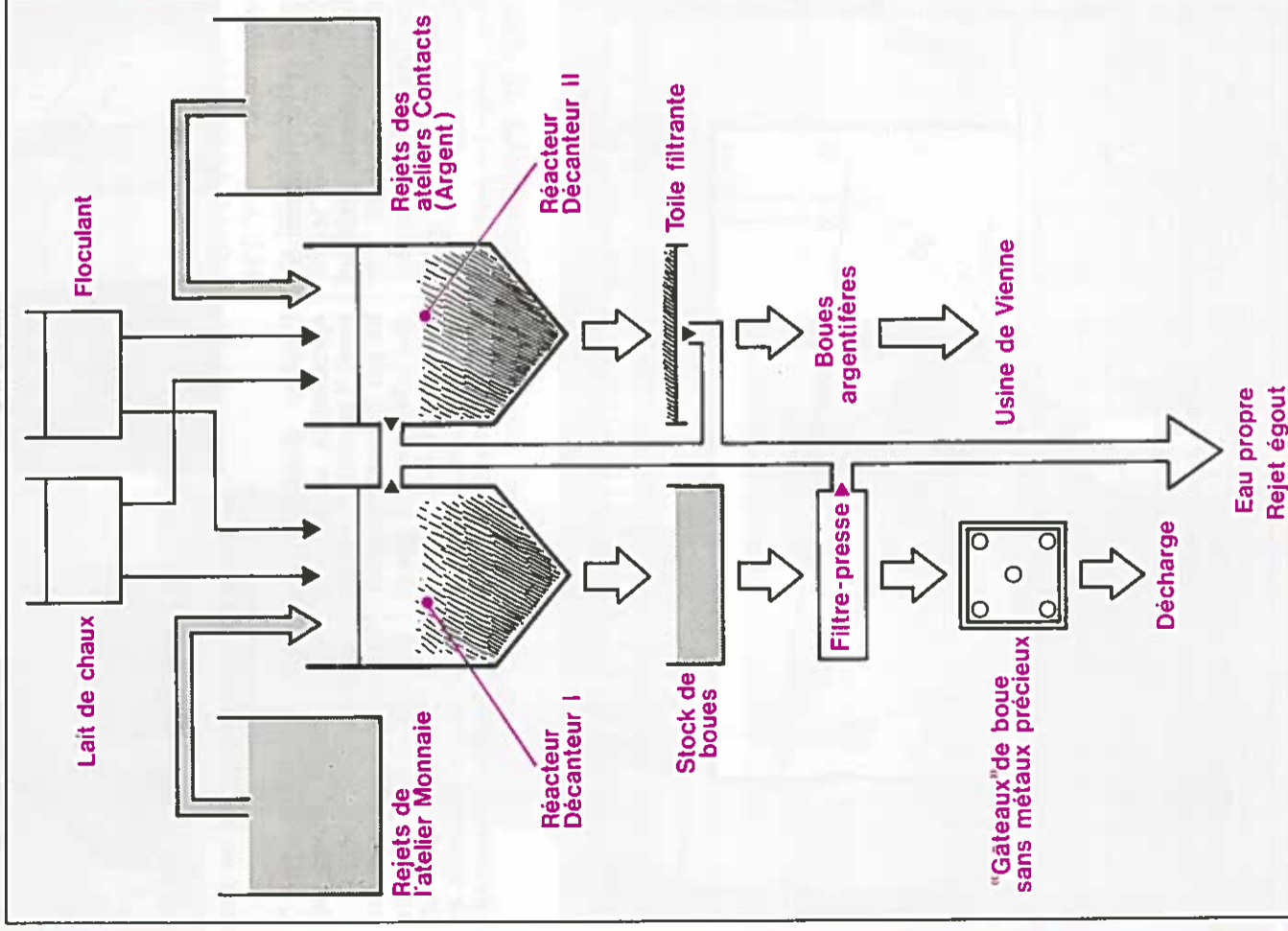


LA RECUPERATION

Les boues à l'usine de Fontenay : c'est un point important qui ne peut être négligé pour deux raisons essentielles :

- financière : les métaux précieux doivent être récupérés,
- écologique : le CLAL se doit de ne pas polluer les eaux de la commune dont les boues récupérées à la station d'épuration sont utilisées comme engrais en agriculture.

D'où viennent ces boues à l'usine de Fontenay ? D'une part de l'atelier "Monnaie", qui par suite du brillantage des pièces, rejette une quantité importante de sels de métaux sous forme de boues qui ne contiennent pas de métaux précieux. D'autre part des ateliers contacts, qui produisent peu de boues, mais riches



Les deux réacteurs décanteurs

en argent provenant des opérations de tonnelage destinées à ébavurer les pièces.

Deux problèmes différents donc qu'il était difficile de résoudre par la même installation, ce qui a conduit à séparer le traitement des rejets de l'atelier Monnaie et celui des ateliers contacts.

En pratique, les deux installations sont imbriquées l'une dans l'autre.

Le principe des premières opérations de traitement est le même pour les deux circuits.

Les rejets de chacun des circuits sont envoyés dans une grande cuve de stockage (voir photo) en attente de traitement. Ils sont ensuite dirigés dans un réacteur décanteur pour que les boues se déposent.

Dans le réacteur, les rejets qui arrivent sont acidés. Une sonde va mesurer automatiquement le PH et va l'amener à une valeur de 9 (légèrement basique) par adjonction de lait de chaux.

DES BOUES

Un système de soufflerie placé dans le réacteur va brasser l'ensemble pour l'homogénéiser.

Le floculant va ensuite être envoyé dans le réacteur. Son rôle est de provoquer la séparation de l'eau et des sels de métaux qui vont descendre au fond du réacteur sous forme de boues.



M. Deviercy au filtre presse, à l'arrière plan, les deux cuves où les rejets sont stockés avant d'aller dans les réacteurs



M. Deviercy veille au bon fonctionnement de l'installation. Il effectue ici un contrôle de la teneur en métaux des eaux rejetées à l'égout.

DES BERCEAUX

Après quelques heures, l'eau restée au dessus est propre et peut être rejetée à l'égout.

Les boues déposées au fond du réacteur contiennent encore beaucoup d'eau et il est nécessaire de les filtrer.

Le filtrage des boues argentifères va s'effectuer dans des berceaux : les boues sont posées sur des toiles filtrantes. L'eau passera à travers, les boues vont sécher progressivement avant d'être expédiées à l'usine

de Vienne ou l'argent sera récupéré. Le système est simple, mais il demande du temps et ne permet donc de filtrer que de faibles quantités.

EVACUER LES GATEAUX

Le filtrage des boues de la monnaie, dont le volume est nettement plus important, est fait au filtre-presse : les boues en sortie de réacteurs sont envoyées dans un bac souterrain de stockage puis reprises dans un filtre-presse à 41 plateaux. Sous une pression de 15 bars, l'eau va se séparer des matières solides. Régulièrement contrôlée, cette eau propre peut être rejetée sans crainte dans le réseau d'égout communal.

La matière sèche, recueillie sous forme de gateaux peut alors être évacuée vers une déchargement autorisée.

Construite avec la collaboration de Noisy-Affinage compte tenu des problèmes chimiques posés, Fontenay possède une installation moderne, sans doute l'une des plus performantes de la région, qui fait la fierté du Service Entretien. ●



M. Thomas responsable du Service Entretien nous montre un des "gateaux de boue" récupéré au filtre presse. La nouvelle installation fait gagner du temps et a bien amélioré les conditions de travail du service.



Monsieur Bagory, Monsieur Barboitin, Monsieur Mallah revendu depuis peu de Noisy-Metallurgie.

Le transfert de l'atelier contactage est terminé. La dernière machine est arrivée à Fontenay début juillet. Monsieur Mallah, qui avait été détaché à Noisy-Metallurgie pour y assurer le démarrage de la fabrication des anneaux et s'initier au con-



nu inaugurer l'atelier. Il a félicité ceux qui avaient participé aux travaux et encourage le personnel de l'atelier : il y a de nombreux nouveaux produits en perspective donc un important travail de

mise au point. Après l'atelier thermosondes, l'atelier capteurs en 1983, voici à Fontenay un nouvel atelier moderne, un solide atout pour réussir.

LE MOIS DE LA PHOTO

A Noisy-Affinage, le métal est omniprésent, et sous toutes les formes possibles. Lingots, granaillles rondes et éclatées, cristaux, poudres amorphes, mousses, noirs, sels, liquides (métaux fondus), en solution, c'est d'ailleurs sous cette forme que le métal est le plus insaisissable pour le profane ! il circule d'étage en étage, propulsé par des pompes de tous acabits, au gré des besoins de tel au tel atelier, où il va subir affinages, transformations... Comme le furet de la comptine, "il court, il court le métal..." Et il faut savoir le saisir, au moment opportun, pour le présenter, dans les meilleures conditions de son évaluation, ... à l'inventaire

toujours un risque de très légère imprécision dans une pesée, un échantillonnage, une analyse. Aussi minimes soient-elles, les dérives se cumulent.

CLAL ! PHOTO

Et puis, en fabrication, il y a des pertes. Du métal passe aussi dans les ef-

On a beau tout suivre, au jour le jour, entre la théorie et la pratique, d'inévitables différences apparaissent. C'est ce qu'on appelle la "dérive". En effet, il y a



les anodes sont répertoriées

fluents. Malgré la traque incessante, l'érosion est là, difficilement évaluable avec certitude. Même si chaque acte est fait soigneusement, qui peut prétendre à une infailibilité totale des enregistrements, des pesées. Pas de doute : il faut un recalage ! C'est ainsi que chaque année, en août, à l'occasion de la fermeture des ateliers, on pointe les métaux présents sur tout le site de Noisy-Affinage. C'est le fameux inventaire, véritable photographie de la position physique du métal. La circulation des métaux étant arrêtée, l'inventaire permet de faire ressortir l'état réel des métaux à ce moment précis.

SOLDES

Ensuite, on confronte le théorique à la pratique. C'est-à-dire que l'on compare la position comptable de la même époque avec l'inventaire. Et on "tire les soldes", positifs ou négatifs, pour chaque métal. L'ensemble de ces soldes forme le résultat de l'inventaire.

REDUIRE LES LOTS

On peut alors se demander si l'inventaire a été bon... c'est-à-dire s'il est très fiable, donnant le plus de garanties possibles quant à l'exactitude des quantités de métaux présents en août, physiquement à Noisy-Affinage.

A LA TRACE

Tout au long de l'année, le bureau de gestion à Noisy-Affinage enregistre les entrées, les sorties de métaux et également les mouvements inter-ateliers comme les stocks et les en cours. Il suit le métal précieux à la trace. Et il communique ses résultats : il édite donc chaque jour deux docu-

ments. L'un concerne les "en cours" de chaque atelier, y compris la salle des matières, l'autre, les stocks de produits finis. Ces documents expliquent donc la position comptable des métaux à Noisy-Affinage, au jour le jour et pour chaque atelier.

rage des cuves du circuit-effluents avant rejet à l'égout, en passant par les maçonneries diverses, imprégnées de métaux, que l'on récupère lors de réfection de sol ou de fours de fonderie, sans oublier les boues des re !

CHANTIER RECUP'

Ces lots de récupération seront difficilement échantillonnables et analysables. Ce sont eux qui apporteront des éléments d'incertitude sur la quantité réelle de métaux présents. Enfin si vous passez par l'affinage au mois d'août, ne soyez donc plus surpris par l'activité qui y règne. C'est le chantier de la récupération des métaux, à tous les niveaux.

pesée des anodes



FINS A DETERMINER

La détermination du poids de métaux précieux est un problème de chaque instant à Noisy-Affinage. En jargon local, c'est le "tirage des fins" ! qu'il s'agisse d'un lot de déchets, de boues, de lingots, de solutions, avant tout il faut savoir comment bien ils contiennent de métaux précieux, et lesquels !

PRECAUTIONS UTILES

Après la pesée : l'échantillon permettra de déterminer les teneurs en précieux de l'ensemble du lot. Il faut donc prélever de quelques grammes à quelques dizaines de grammes, parfaitement représentatifs du lot tout entier. Il est donc indispensable de procéder à une homogénéisation du lot auparavant.

L'INSOLUBLE N'ARRÊTE PAS

Pas de recette unique pour obtenir une bonne homogénéisation. Il faut s'adapter à chaque cas. On procédera une fonte si les constituants du lot

le lot arrive. Première étape : la pesée. A faire très soigneusement. Pour cela, l'usine dispose d'une trentaine de balances de précision, mécaniques ou électroniques. Telle la "Collot", au sous-sol, qui pèse des lots de trente kilos... au décigramme près ! D'ailleurs on ne plaisante pas avec la précision des balances : chaque vendredi, deux entreprises agréées par le service des "Poids et Mesures" vérifient l'une les balances électroniques, l'autre les mécaniques.

laissent présager une coulée de lingots parfaitement homogène. On peut également envisager la dissolution aux acides. Après filtration, on aura affaire d'une part à une solution, d'autre part à un insoluble. Après agitation, on fait un prélèvement dans la solution. L'insoluble lui, une fois lavé et séché, sera broyé finement (plus fin que 250 microns !), puis soigneusement mélangé.

C'est à ce moment là que le prélèvement aura des chances d'être représentatif de l'insoluble.

ARRIVEE AUX FINS

Entre alors en piste le laboratoire d'analyse. Il reçoit l'échantillon et à partir de là, émet un titre.

En considérant le poids de l'ensemble du lot, on arrive ainsi à déterminer la quantité de métaux

précieux contenue dans ce lot.

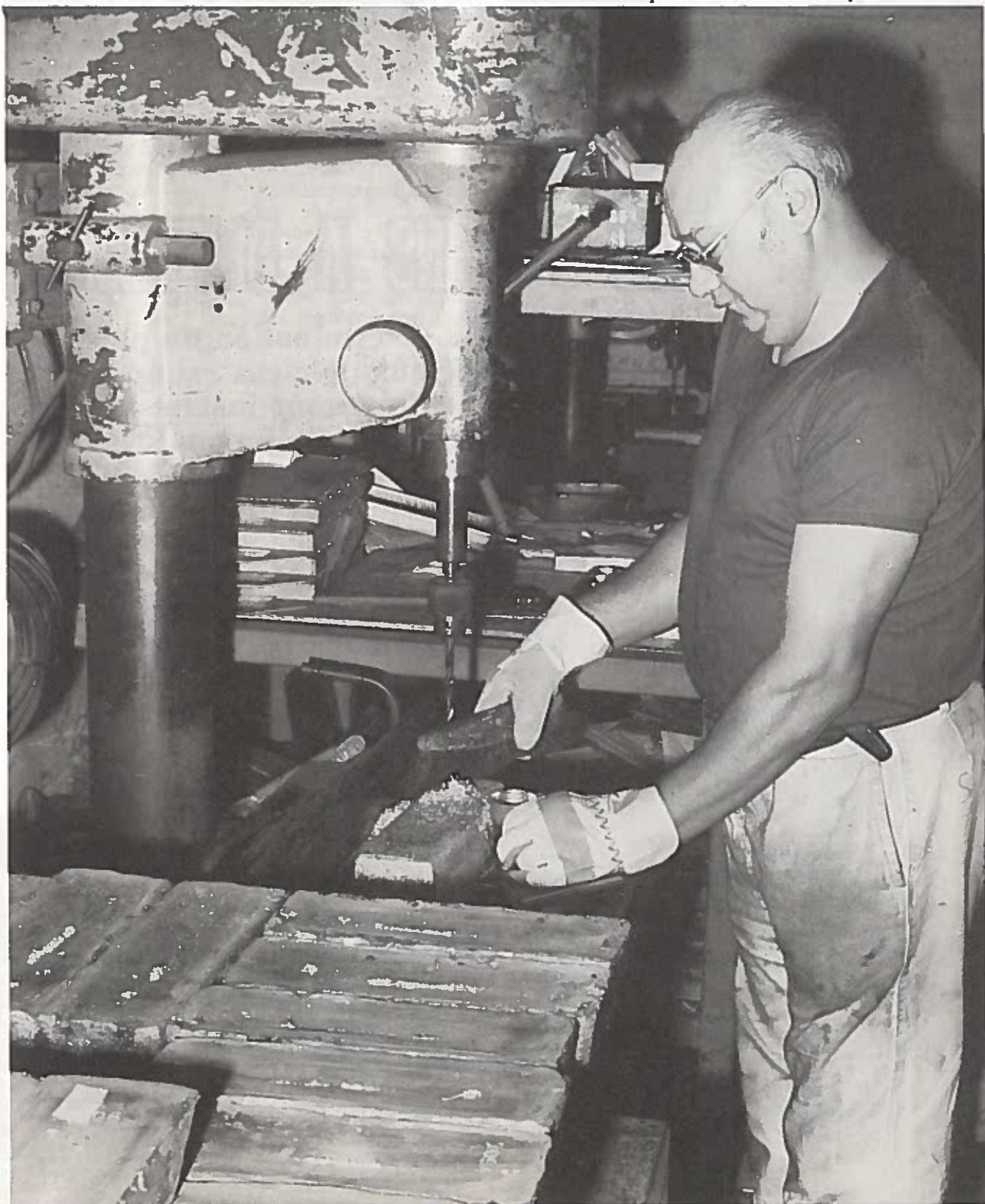
DOUBLE

La fiabilité des résultats repose essentiellement sur la représentativité de l'échantillon prélevé. Cependant, dans les cas d'homogénéisations difficiles, les imprécisions en titre n'atteindront que quelques millièmes. L'inventaire repose donc sur la prise et l'analyse d'échantillons. Le labo-

ratoire est parfaitement rodé à ces techniques, même si parfois les analystes se trouvent confrontés à des problèmes ardu, par exemple certains noirs de platinoïdes...

Pour un verrouillage, à noter que tous les lots présentés à l'inventaire font l'objet d'analyses en double, par le laboratoire F et par celui de l'usine d'affinage. Pour plus de sécurité encore. ●

point-clé de l'inventaire : la prise d'échantillon





*à chaque produit,
une fiche d'inventaire*

CALENDRIER D'INVENTAIRE

Mars :

Etablissement des congés payés en fonction des dates d'inventaire par secteur et par atelier.

Avril :

Etablissement d'un planning provisoire d'inventaire :

- Dates d'arrêt, de dernière production, d'inventaire, de redémarrage, de première production.

Mai :

Information à nos "clients" (Siège et usines) du planning définitif.

Juin :

- Constitution de stocks nécessaires de produits finis pour alimentation pendant la période d'inventaire.

- Officialisation des dates d'inventaire et désignation des personnes chargées d'effectuer des contrôles au titre de délégués du siège.

Juillet :

- Fin de constitution des stocks de produits finis,
- Epuisement des chaînes d'affinage et de fabrication,
- Début des opérations d'inventaire.

Août :

" L'INVENTAIRE BAT SON PLEIN "

Détermination par le responsable d'atelier des lots d'inventaire : émission d'une liasse.

Détermination par la direction du mode de traitement pour amener le lot sous forme échantillonnable ainsi que le ou les laboratoires désignés pour effectuer les analyses.

Etablissement par atelier d'un listing constituant l'inventaire.

Informations à la direction, aux laboratoires, aux délégués du siège des lots constitués (listing et ventilation de la liasse).

Traitement par les différents ateliers de Noisy-Affinage qui noteront sur un exemplaire de la liasse toutes les opérations effectuées, dates, poids, observations.

Contrôle par les délégués du siège que les opérations définies (en-2-) ont bien été respectées.

Centralisation au bureau de gestion de l'ensemble des feuilles ainsi que des échantillons prélevés du lot.

Ventilation des échantillons vers le ou les laboratoires.

Détermination des résultats partiels.

Septembre à Décembre :

L'inventaire physique est terminé, tout le métal quelque soit sa forme a été repéré et/ou échantillonné, les ateliers peuvent de nouveau disposer de ce métal.

Pendant ce temps les laboratoires s'activent pour sortir le plus rapidement possible les résultats.

Janvier :

Les derniers résultats sont connus.

Février :

Clôture des comptes de l'exercice.

A l'affinage 12 mois sur 12 nous parlons inventaire.

GIBLES EN VUES

Les vitres dorées des tours de la Défense ou du T.G.V. ? Les contacts de sortie des ordinateurs ou des machines à laver ? Et les circuits intégrés ? Obtenus par pulvérisation cathodique. Car ce procédé permet une très grande maîtrise de l'épaisseur et de la précision du dépôt. Et pour ce faire : une cible.

MAINS GANTES

Dans un précédent article, CLAL Info (n° 49) présentait la technique de pulvérisation cathodique. Rappelons rapidement que pour déposer une fine couche de métal (précieux ou non) sur un autre métal, on peut opérer sous vide ou bombardement ionique d'une cible, laquelle projette alors des atomes de même nature qui sont recueillis sur la pièce à recouvrir, formant progressivement un dépôt. Cette technique, en plein essor, est pour le CLAL l'occasion de nouveaux objectifs : les cibles.

tions de travail dans l'atelier sont draconiennes : manipulation des pièces avec les mains gantées, atmosphère ambiante dépoussiérée, équipements métallurgiques sous vide. C'est donc pour cela qu'il a fallu construire un atelier spécial dans lequel les conditions de fabrication sont l'objet de contrôles permanents.

ETAPES

On distingue deux types de cibles : les cibles nues et les cibles fixées sur un support. Une cible nue est une pièce constituée uniquement du métal que l'on veut déposer sur une autre pièce. A l'issue de la pulvérisation cathodique, il n'en reste plus rien. Une cible fixée sur un support, plus courante, est constituée de deux éléments : un support de forme circulaire, rectangulaire ou cylindrique, en inox ou en cuivre, et une couche de métal à transférer dont l'épaisseur peut varier de 0,8 à 6 millimètres. Pendant son utilisation en pulvérisation cathodique le métal à transférer s'épuise. A l'issue de l'opération, il faut le renouveler. A la réception de la pièce usagée, on récupère le

métal précieux qui est resté (Argent, Platine, Or, Palladium, alliages Or-Nickel, Or-Chrome, etc...) ; pour cela on usine la cible. Ensuite, première opération antipollution : nettoyage de la face d'assemblage. L'ébauche du précieux que l'on va fixer au support va subir des contrôles de pureté - voire de très haute pureté - pour respecter les spécifications.

Aucun corps étranger n'est admis - ou pour le moins à des doses si infimes (la pureté absolue n'existe pas) que les moyens de contrôle mis en œuvre sont très sophistiqués : spectrographie quantitative, absorption atomique... On s'assure ainsi que la cible a bien la constitution chimique attendue. S'il n'en était pas ainsi, l'utilisateur aurait de mauvaises surprises par la suite !

D'un côté, le support remis à neuf, de l'autre, l'ébauche sans "tâche". Que reste-t-il à faire ? D'abord, assembler ces deux éléments. Comment ? on peut envisager trois solutions : - un sertissage de l'ébauche sur le support, - un collage des deux éléments,

- un brasage, sous vide bien sûr. Le choix n'est pas laissé au hasard. Il y a des impératifs techniques dus à l'utilisation ultérieure de la cible ; la méthode d'assemblage ne doit pas perturber la pulvérisation cathodique. Il faut tout à la fois une bonne résistance mécanique et une bonne conductivité thermique de l'assemblage, car le bombardement ionique donnera chaud à la cible ! En général on procède par brasage sous vide, les deux autres méthodes



Cibles nues et sur support, accompagnées d'un certificat d'analyse.

étant utilisées beaucoup plus rarement. Les deux éléments assemblés, il faut alors procéder au contrôle de cet assemblage pour s'assurer de sa continuité sur toute la surface au contact. On utilise les ultra-sons cette fois...

Que reste-t-il à faire ? Il ne reste plus, si l'on peut dire, qu'à procéder à la mise en forme définitive de la cible par usinage et à pratiquer une dépollution ultime. Ensuite, l'ensemble est contrôlé sous tous ses aspects : dimensions, état de surface, etc...

ENCORE DES PRECAUTIONS

A ce stade, on peut rediger les documents de contrôle qui accompagneront le produit et qui assureront à l'utilisateur



une partie de l'atelier électronique

que toutes les spécifications prévues ont été respectées.

Ultime précaution : le conditionnement. En effet, il ne s'agit pas de remettre en cause tous les efforts déployés pour l'obtention d'une cible de

haute qualité par un emballage sommaire. Là encore des normes de conditionnement seront respectées. Ainsi terminée, la cible participera à la technique de pulvérisation cathodique et se déchargera du métal que l'on a fixé avec beaucoup de soin sur le support. A l'issue de quoi, elle sera retournée au CLAL qui procédera à un nouveau cycle d'assemblage pour redonner une vie nouvelle à la cible. ●

APPROFONDIR LE METIER



public attentif

FACE A FACE

Une manière plus professionnelle d'aborder la clientèle commune à tous les secteurs de vente est nécessaire. Nos équipes commerciales doivent se montrer plus performantes. Les vendeurs face à leurs clients représentent le CLAL ; ils sont le lien entre le client et le CLAL. De leur savoir-faire dépend en partie le niveau d'activité des établissements de production.

L'époque est finie où chacun vendait, avec compétence certes, SON produit, SON service à SES clients. Aujourd'hui la concurrence est rude, la concurrence est dynamique aussi la bataille commerciale ne peut se gagner si chaque équipe de vente part en ordre dispersé.

Guichetiers, correspondants, commerçants ; leur point commun ? Vendre les produits du CLAL, en bref, vendre le CLAL.

Un "commercial" doit posséder les connaissances techniques nécessaires pour que l'on reconnaisse en lui un spécialiste qualifié.

Mais est-ce suffisant ? Ce même "commercial" peut-il aborder chaque interlocuteur de manière identique sans se préoccuper de SA personnalité, de SON besoin, de SON intérêt ou de SON attente ? La réponse est "NON" ! Si nous voulons entretenir des relations durables avec nos clients, nous

devons nous soucier de leur offrir LE produit ou LE service qui correspond précisément à leur problème. C'est dans cet esprit qu'ont été organisées les sessions de formation à la vente, au cours du premier semestre 1984.

ON FILME !

Accueillir un client au guichet, téléphoner, prospecter ou visiter un interlocuteur connu ou inconnu, tels étaient les principaux thèmes développés au cours des journées de travail. Une par-

tie du personnel des différents services commerciaux a été impliquée dans ces sessions de formation ; leurs collègues seront invités à participer à d'autres stages identiques qui s'étaleront régulièrement dans les semaines ou les mois à venir. Une partie théorique servait de support à un travail en sous-groupe débouchant sur des exercices concrets filmés au magnétoscope. Ces "jeux de rôles", comme on les appelle, sont très impliquants ; ils demandent beaucoup d'énergie aux participants, sont très riches d'enseignements et sont réclamés par la quasi totalité des groupes parce que représentatifs de la réalité. Chacun garde en mémoire une situation simulée plus vraie que nature...

DETENTE

Les repas de midi, pris en commun au restaurant d'entreprise avec la participation des responsables de services permettaient de se détendre car les journées étaient très denses.

Au-delà des techniques de vente communes à chaque fonction, les par-

ticipants ont pu s'exercer sur l'efficacité de l'argumentaire propre à leur produit ou à leur service, la reformulation, le traitement des objections, et la conclusion de la vente : la prise de commande.

CHANGEMENT

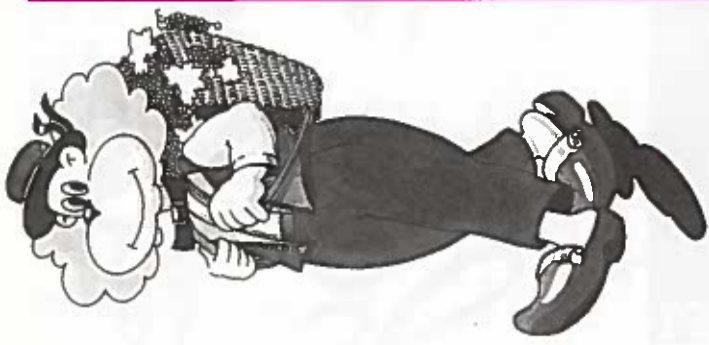
En dressant le bilan de la session de formation les participants ont pu vérifier qu'ils n'étaient plus des guichetiers, des correspondants ou des commerçants mais qu'ils étaient devenus de véritables vendeurs.

A chacun de le prouver maintenant ! ●

simulation de cas pendant le stage



«NOUVELLES D'ALSACE»



mètres des sorties autoroutières. De plus les services de la Garantie à proximité (100 mètres tout au plus). Que demander de plus !... Et bien, que notre clientèle apprécie ces locaux autant que nous (après quelques jours nous sommes rassurés, c'est le cas). Il faut dire que les vitrines emplies de matériels et matériaux sont bien attirantes pour tous nos professionnels, et que nos nouveaux aménagements nous permettent de livrer encore mieux.

NOUVELLE ADRESSE

Au matin du 20 août 1984, j'ai failli retourner à notre ancienne adresse ; Adieu 19 faubourg National ! Désormais notre Agence strasbourgeoise se situe 8 rue Gustave Adolf Hirm à Strasbourg. Plus d'espace et plus de confort pour une meilleure efficacité, tout ceci installé au troisième étage, d'un immeuble neuf à quelques minutes du centre ville et quelques centaines de



Tombera, tombera pas !... Rassurez-vous la corde est solide, fini les fléaux d'acier ! Désormais, on se sert de cordes de lin, avec un diamètre d'environ 5 cm, on peut prendre plusieurs tonnes, facile à transporter, à enrouler, et sans danger pour les mains et les meubles. C'est bien le progrès !...

Lourd, Lourd...

avoir un oeil sur ces fils...

Enfin commence un lent travail de traction. Millimètre par millimètre, le coffre avance sur le rebord de la fenêtre.

Pas d'à-coup surtout et pas de fausse manœuvre, attention au balland.

Dès que cette masse va commencer à basculer dans le vide, il faudra la retenir. Enfin après deux heures et demie d'effort, il est sur le trottoir. Il est temps car la rue est bloquée et la circulation commence à se faire dense. On l'embarque sur le camion et en route pour son nouveau logement.

La rentrée au troisième étage, se fait avec autant de minutie (il y a seulement 3 centimètres de chaque côté) bilan : une tuile cassée, une nuit sans sommeil, mais tout le monde respire de le voir où il est... ! ouf !

EN TOURNÉE

C'est un bien bel outil que ce diaposon... à la fois technique et commercial, alliant les bâtiments et les hommes, la recherche et la production.

Il est agréable de faire connaître une grande entreprise française alors que de toutes parts, nous sommes confrontés aux technologies étrangères, soit disant en avance. Et c'est une expérience que nous renouvelerons sûrement.

Invités à une soirée débat de la table ronde en Moselle (57), nous avons vu l'étonnement passer dans les yeux de tous les participants à la découverte du CLAL. Dans l'assistance, composée de toutes les professions (notaires, boulangers, dentistes, banquiers, etc...), il nous a été facile de démontrer que le CLAL est présent chez chacun d'entre nous. Le notaire affirmait que non, au vu des couverts avec lesquels il dinait, a compris que nous étions indispensables !

Deux mille deux cents kilos au bout d'une corde à plus de 20 mètres de hauteur à 4 heures du matin : c'est l'aventure du démantèlement d'un coffre !

La grue est arrivée vers 4 heures du matin. Les le-ve-tards ont dû nous en vouloir. Quel raffut !... Rare de voir autant de monde aux fenêtres à cette heure. La première corde a été fixée avec précision ; ni trop courte, ni trop longue, juste au milieu et à la bonne hauteur. Un vrai travail d'artiste accompli par les "hommes de poids". La flèche de la grue passe juste entre les fils électriques. "Attention, danger, il faut toujours

leurs réactions prouvent que cette opération tant attendue répond bien au besoin de connaissance du CLAL, de la fabrication de ses produits et des marchés auxquels ils sont destinés ; et ce pour chacun, qu'il soit informaticien, employé au service financier, comptable, correspondant ou employé dans un service administratif.

L'organisation de ces visites doit se poursuivre dans les mois qui viennent ; un rythme régulier d'une journée par quinzaine semblerait convenir. D'ici quelque temps les liens ainsi créés se renforceront naturellement et donneront une meilleure cohésion donc une plus grande force pour aller de l'avant... au bénéfice de tous !

responsables de chaque établissement ont adhéré sans retenue à la démarche et les animateurs des visites n'ont pas ménagé leur temps et leur peine pour fournir des explications toujours simples mais également complètes.

DE TOUS HORIZONS

A raison d'une demi-journée par usine, l'en-semble constitué par Noisy (affinage et métallurgie), Fontenay et Bornel a été visité en deux jours. "Des groupes de huit personnes sont idéaux pour l'organisation des déplacements comme pour la qualité de la visite elle-même".

Les commentaires des participants ainsi que

des contacts et le triage des flans monétaires. Assister à la coulée d'un lingot de cuprofer, suivre son cheminement à travers les halls de laminage et de cisailage jusqu'au contrôle final, rencontrer l'équipe commerciale installée sur le site.

RICHE DECOUVERTE

Cette liste déjà longue ne représente qu'un bref aperçu du programme de visites des usines de la région parisienne mis en place depuis la fin juin par le SP/FCI du Siège en collaboration avec les responsables des différents établissements.

Et quand on parle de collaboration, ce n'est pas un vain mot. Partout l'accueil a été chaleureux, sérieux, compétent. Les

CONTACTS

Assister à la coulée d'une barre d'or, suivre la fabrication du nitrate d'argent, voir du chloroplatinate d'ammonium.

Découvrir la presse à filer, l'installation de coulée continue d'argent, observer le tissage des toiles de platine et le montage des apprêts bi-jouterie, suivre le parcours d'un lingot d'argent dans l'atelier de laminage. Examiner les différentes opérations de la fabrication d'une thermosonde, regarder la production

Impressions de voyage



M. HAMERSCHMIDT
M. CANUS
M. MACHARD
M. BRUC
M. MALÉ
L'ENSEMBLE DES ANIMATEURS

Aujourd'hui, au CLAL, on sait ce que c'est qu'un Groupe de Progrès : une vingtaine fonctionnent, certains depuis plus de deux ans. Mais reportons nous à l'hiver 1981... Les Groupes de Progrès, bien peu de gens en avaient entendu parler... quelques témoignages d'autres entreprises, quelques articles de presse... Une base de départ bien mince pour une affaire qui sans être un bouleversement total, représentait quand même un fameux saut dans l'inconnu. Y aurait-il des volontaires, trouveraient-ils des sujets à traiter, parviendraient-ils à des solutions... on se posait bien des questions. Surtout si on s'apprêtait à être l'animateur d'un des premiers groupes prévus pour le mois de juin 81 ! C'était le cas de cinq agents de maîtrise de Noisy-Métallurgie et de Fontenay. Ils acceptèrent de prendre le risque avec leurs responsables. En première ligne, ils furent le premier visage des G.P. pour le personnel du CLAL. La réussite du projet doit donc beaucoup à leur engagement et à leur savoir faire. C'est ce " rôle historique " que la Société voulait honorer lors d'une visite à laquelle ils furent conviés auprès de notre filiale néerlandaise, HDZ.



PREMIERE SURPRISE : LE HALL D'ACCUEIL, AVEC TOUTES SES VITRINES. DES LA PORTE FRANÇAISE, ON A LE SENTIMENT DE PÉNÉTRER DANS L'UNIVERS DES METAUX RECIERS.

L'ESPACE EST BIEN AMENAGÉ, CLAIR, LES PORTES DE TRAVAIL TRÈS ÉTUDIÉES EN TOUTE SÉCURITÉ.



RIGUEUR ET EXACTITUDE FAAPPRENT, TANT DANS LE TRAVAIL QUE DANS LA FAÇON D'ÊTRE DES HOLLANDAIS. ÉTONNEMENT, DEVANT LE SOUCI DE QUALITÉ, PRÉSENT A TOUT INSTANT.



QUEL ACCUEIL ! ON NOUS ATTENDAIT, DANS CHAQUE ATELIER, DES ÉCHAUFFILLOUS PRÉPARÉS...

DECOUVERTE : LE DRAGE DES "DISQUES D'OR"... POUR TOUTE L'EUROPE!



MÉDECIN EN ENTREPRISE

Médecin en entreprise. Un métier récent mal connu. Un métier bien défini pourtant. Un nouvel épisode de la rubrique d'information sociale.

médecine du travail inter-entreprises est de faire passer les visites médicales obligatoires :

- 1) visite d'embauche au cours de laquelle le médecin s'assure de l'absence d'affection dangereuse et de l'aptitude du salarié au poste de travail ;
- 2) visite annuelle qui permet de s'assurer du maintien du niveau d'aptitudes requis pour occuper le poste ;
- 3) visites de surveillance particulière pour tout salarié affecté à des travaux comportant des exi-

En France 5 000 médecins dont 2 200 à temps complet au soin de 3 000 services médicaux d'entreprise ou inter-entreprises. Médecin à part entière, le médecin du travail doit se conformer au code de déontologie médicale ce qui garantit notamment son indépendance totale sur le plan médical et technique. Aujourd'hui, pour pouvoir exercer en France, il faut tout d'abord être médecin, puis avoir obtenu un certificat d'études spéciales en médecine du travail. Ce qui distingue l'exercice de cette spécialité en milieu du travail, c'est que la mission du médecin du travail est exclusivement préventive. Son rôle est de préserver et conserver la santé des salariés dans le cadre de visites médicales obligatoires. Par suite et sauf en cas d'urgence, il ne donne pas de soins. Autrement dit si vous lui faites part d'une affection sans rapport avec l'emploi occupé dans l'entreprise, il vous conseillera de consulter votre médecin traitant.

VENU D'AILLEURS

Le niveau des effectifs des différents établissements du CLAL ne justifiant pas la présence continue d'un médecin à temps complet ou de plusieurs médecins à temps partiel dans le cadre d'un service médical autonome, l'entreprise adhère à un service médical inter-entreprises. L'A.C.M.S. (Association Interprofessionnelle des Centres Médicaux et Sociaux de la Région parisienne) est un organisme à but non lucratif qui bénéficie d'une compétence géographique supra-territoriale. Les médecins du travail qui interviennent donc au CLAL soit sur site dans des locaux spécialement mis à leur disposition, soit par convocation des salariés dans les centres médicaux de régions sont des salariés de l'A.C.M.S.

VISITES

gences ou risques spécifiques de maladie professionnelle et pour certaines catégories de personnel (handicapés, femmes enceintes...);

- 4) visite de reprise après toute absence de 21 jours, une maladie professionnelle, un accident du travail, ou un congé de maternité.

Chacune de ces visites donne lieu à la délivrance d'une fiche d'aptitude. Parallèlement le médecin consigne sur un registre médical toutes les indications relatives aux visites, maladies professionnelles, vaccinations et élaboré ou complète la fiche médicale individuelle du salarié.

IL VISITE AUSSI

Outre son rôle purement médical, le médecin du travail est membre de droit du C.H.S.C.T. (Comité d'Hygiène et Sécurité, et Conditions de Travail), il peut assister, avec voix consultative, aux réunions du C.E. auquel il présente une fois par an un rapport d'activités.

De plus pour réaliser pleinement sa mission la réforme de 1979 lui fait obligation de consacrer le tiers de son temps de travail à la surveillance de l'hygiène et à l'adaptation des conditions de travail. Ses moyens d'action pour ce faire sont notamment les visites des locaux, les études et enquêtes auxquelles il peut procéder. ●

NAISSANCE D'UNE MÉDECINE

A la préhistoire de la médecine du travail on trouve des ingénieurs, des médecins tels que le docteur Villermé de l'Institut. Menant de véritables enquêtes en milieu ouvrier, ce médecin bouleverse profondément la conscience de son temps en publiant dès 1840 un rapport sur le travail des enfants dans les manufactures, puis en 1846 un mémoire sur les accidents du travail provoqués par l'introduction de moteurs dans certaines usines du Nord.

Parallèlement des entreprises comme la Société de Métallurgie de Mulhouse concourent aussi au changement des mentalités. Mais leurs efforts sont bien isolés ; aussi pronent-ils l'interventionnisme de l'Etat pour légiférer en matière d'amélioration des conditions de travail, d'hygiène et de prévention des accidents.

La seconde moitié du XIX^e siècle et le début du XX^e sont donc ponctués par des lois d'accompagnement de l'évolution des mœurs du

règlementation de l'hygiène et de la sécurité (1894), l'institution des assurances sociales et des allocations familiales (1930 et 1932) sont autant de points de repère dans le domaine de la législation du travail, auxquels on fait ajouter en 1874, la création de l'inspection du travail.

Quant à la médecine du travail, il faut attendre 1930 à Lyon, puis 1933 à Paris pour que s'y créent deux chaires universitaires.

Enfin, le 11 octobre 1946 sur proposition d'Ambroise Croizat, ministre du travail et Marcel Paul, ministre de la production industrielle, l'assemblée nationale consultante vote sans débat la loi rendant obligatoire la médecine du travail.

Modifiée à plusieurs reprises cette loi-cadre est incorporée en 1973 au Code du Travail. Elle sera finalement révisée par la réforme du 20 mars 1979 qui constitue actuellement le titre quatrième " Médecine

Le 17 avril dernier avait lieu l'inauguration officielle de l'unité pilote d'affinage (U.P.A.), dirigée par M. Bouchet. C'était l'occasion pour M. Bagory, directeur général, d'insister sur "la volonté du CLAL d'investir dans la recherche

scientifique et technique, comme en témoignent la création de cette Unité Pilote, et celle, toute récente, de la direction des applications nouvelles (D.A.N.)". Depuis l'U.P.A. s'est équipée; de nouveaux matériels arrivent, les applications en cours avancent. Il est difficile aujourd'hui d'en dévoiler davantage. Un point sera fait dans un prochain CLAL-INFO.



"une unité qui fonctionne grâce à un travail d'équipe s'appuyant sur les compétences du CLAL".

Applications Industrielles: M. Tomczak assume depuis la fin août la responsabilité du marché de la brasure (AIB). M. Kok, dans un premier temps l'aidera pour sa mise au courant dans sa fonction de chef de marché, avant d'être appelé à de nouvelles responsabilités. M. Deldebes, venu de Noisy-Métallurgie, remplace M. Berry à l'assistance technique du marché du platine (AIP).

Métiers d'Art: le secteur export a été réorganisé et confié à la responsabilité de M. Person. Les "pierres précieuses" et "apprêts" forment maintenant un seul secteur sous la responsabilité de M. Taravella.

Direction des Applications Nouvelles: M. Touboul a quitté le Centre de Recherches pour rejoindre la D.A.N.

Ce sont les besoins des fabricants de montres qui ont engendré cinq nouveaux secteurs d'activité dans la région de Besançon: automatisation-miniaturisation, découpage-formage, conception-fabrication

de microéléments, mesure-contrôle-sécurité, machines-outils de précision. Ces domaines ont fait l'objet du salon Micronora qui s'est tenu à Besançon du 8 au 22 septembre 84. Salon auquel participait l'ensemble du secteur "matériel" des métiers d'art, alliant présentation et démonstrations, principalement de brasage.

Noisy-Métallurgie: M. Clément a quitté le

service développement pour prendre des responsabilités de fabrication au service "or", depuis le début septembre. M. Benoit a intégré le bureau d'études.

Mon cher André Pichot,

Voilà ce que j'aurais souhaité vous dire à l'occasion de votre départ en retraite alors que la maladie vous a empêché de connaître cet événement. Cette maladie vous l'avez assumée pleinement sans jamais défaillir avant de vous éteindre avec une dignité forçant le respect. La retraite vous l'avez bien méritée puisque vous appartenez aux plus de "40 ans de maison", une espèce en voie de disparition et dont on compte les quelques spécimens restants.

Le Comptoir vous l'avez vécu depuis l'âge de 17 ans à une époque où on y travaillait de père en fils, M. Pichot père était chef comptable adjoint, et où l'on s'y mariait ce qui vous est d'ailleurs arrivé avec Jacqueline, une personne de tempérament comme vous et dont certains se souviennent comme la championne incontestée de la frappe à 16 exemplaires sur machine mécanique. Après avoir fait une brillante carrière de second au service Etranger sous la férule de M. Terrier et à une époque d'activité intense pour ne pas dire frénétique, vous avez été appelé à la responsabilité d'un service aujourd'hui disparu, qui était investi des relations avec les succursales, les dépôts et les clients de province. Le chef de ce service devait avoir des connaissances très étendues car il lui fallait comptabiliser, correspondre, acheter, vendre, emballer, expédier, suivre les découverts et ce, bien entendu, dans tous les domaines d'activité de la Société. Vous avez ainsi bénéficié d'une formation exemplaire dont votre intelligence et votre esprit de synthèse ont tiré le meilleur parti. Vous avez ensuite pris en charge le



service LMX et nous avons travaillé étroitement ensemble pendant près de 15 ans. Je crois que nous avons constitué une excellente équipe, chacun apportant sa touche personnelle, de mon côté une certaine fantaisie face à votre rigueur mathématique. De fait, en matière de calcul mental, de couverture, de prix d'approvisionnement, on peut dire que vous êtes imbattable au point de ne pas supporter qu'on ne comprenne pas quelque chose préalablement expliqué par vous.

Votre caractère, que même avec indulgence on ne peut qualifier de bon, n'est pas positivement mauvais si l'on ne vous contrarie pas. Mais personne, je dis bien personne, ne peut vous reprocher de l'avoir quelque peu "engueulé" à tort et finalement aucune de vos remontrances n'a jamais été considérée comme injuste. Votre méthode manque quelque peu de douceur mais pas d'efficacité.

Dire que notre Société va manquer cruellement de vos services, est sans doute le juste hommage à rendre à votre fidélité et à votre sincérité à défendre sa cause.

Claude LATIMIER

LE CARNET

BORNEL

NAISSANCES

David, fils de M. DENGUIN Laurent (Sce Laminage), le 25 6 84.

Fouhed, fils de M. STITI Ommar (Sce Laminage), le 26 6 84.

Jérôme, fils de M. PETIT Jean Louis (Dévelop.), le 11 7 84.

Meryame, fille de M. AL-LAOUI Bensalem (Fonderie), le 31 7 84.

Thomas, fils de M. CALLU Jean Loup (Commercial), le 1 8 84.

Emilie, fille de ANTONA Jean Michel (Administr.), le 5 8 84.

Amandine, fille de M. DUBOIS Jean Luc (Sce SP), le 10 8 84.

Betty, fille de M. BAUDEMONT Pierre (Sce Entretien), le 26 8 84.

DECES

M. MIELICKI MIECZYS-LAW (Sce Entretien), le 1 7 84.

FONTENAY

NAISSANCE

Julien, fils de M. QUILLEROU J. Pierre (Sce Entretien), le 4 8 84.

MARIAGES

M. DELCLEF Frédéric (Sce Entretien) avec Mlle SASS Sylvie, le 28 7 84.

M. CAUCHIE Bruno (Sce Thermométrie) avec Mlle BOURKAIB Nathalie (Sce Thermométrie), le 8 9 84.

Mme PETREMENT Fernande (Sce CTS Montés) avec M. PETREMENT Christian, le 28 8 84.

DECES

M. RAVAUX Michel, fils de Mme RAVAUX Lucienne (Sce CTS Montés), le 26 6 84.

M. MOHAMMED ABDELKADER, père de Mme BORGES Halima (Sce Thermométrie), le 9 8 84.
Mme MARTINEAU Alice, mère de M. CADOUS Jacky (Sce CTS Montés), le 17 7 84.

HDZ

NAISSANCE

Bas, fils de M. J. PATER (Sce Entretien), le 20 8 84.

MARIAGES

Mlle B. BAKVIS (Sce Apprêts) avec M. V.D. HEIDEN, le 7 9 84.

M. F. MAARSEN (Fonderie) avec Mlle N. BOL, le 21 9 84.

DECES

M. A. VAN DER HOEK, 67 ans, retraité, le 25 8 84.

M. D. KOPS, 62 ans (Sce Entretien), le 28 8 84.

HOCHREUTINER ET ROBERT

MARIAGE

M. STEINER Eric (Dep. récupération) avec Mlle WALDSBURGER Anne, le 10 11 84.

LYON

NAISSANCE

Delphine, fille de Mme AUMARD (Secrétariat), le 13 8 84.

RETRAITES

M. FILIPPINI Marcel (Sce Achats), le 30 9 84.

M. VALVERDE José (Sce Expéditions), le 30 9 84.

NOISY-AFFINAGE

NAISSANCES

Ayitte, fils de M. AGBO Folly (Sce Platine), le 11 7 84.

Marjolaine, fille de M. BARROSO (Sce Platine), le 9 7 84.

DECES

Mme DA CONCEICAO NOGUEIRA Maria, mère de M. DOS SANTOS (Sce Poudres et Paillettes), le 22 7 84.

MARIAGE

Mlle RAYNAUD Valérie (Sce Poudres et Paillettes) avec M. HAUTCOEUR Patrick, le 30 6 84.

NOISY-METALLURGIE

NAISSANCES

Boubou, fils de M. TRAORE (Sce Entretien), le 31 8 84.

Néné, fille de M. GUISSSE (Sce Presse à Filer), le 7 9 84.

RETRAITES

Mme DEMELLAYER Germaine (Sce Contrôle), le 31 7 84, entrée le 12 12 60.

Mlle LAMBELIN Madeleine (Sce Tréfilerie), le 22 9 84, entrée le 10 9 63.

Mme MARZIN Agnès (Standardiste), le 30 9 84, entrée le 6 9 76.

M. ALRIC Jean (Sce Entretien), le 30 9 84, entrée le 20 11 61.

SERVICE MILITAIRE

M. PEREIRA Bruno (Sce Bijouterie), le 6 8 84.

M. ANFERTE Georges (Sce Laminage Argent), le 6 8 84.

PARIS

MARIAGES

M. MOURON Eric (Sce LAX) avec Mlle LARRAT Sylvie, le 30 6 84.

M. WEBER Dan (Sce DP) avec Mlle DENIS Chantal, le 11 8 84.

Mlle HAM SIV Leng (Sce LMX) avec M. BOURNEUF Jean Louis, le 11 8 84.

Mlle HENO Sylvie (Sce DP) avec M. CHARLES Jean, le 1 9 84.

NAISSANCES

Julien, fils de Mme RE-NAULT (Sce BD), le 25 7 84.

Amélie, fille de M. MARLANGUE (Sce LAX), le 6 8 84.

Nathalie, fille de M. LOPEZ (Sce LAX), le 8 8 84.

Pénélope, fille de M. KAY (Sce LMX), le 12 7 84.

Sébastien, fils de Mme MINGAM (Sce GAI), le 30 8 84.

Cyril, fils de M. COULANGE (Sce AI), le 15 9 84.

Amélie, fille de M. GILOT (Sce LAX), le 19 9 84.

DECES

M. PICHOT André (Sce LMX) décédé le 10 9 84.

RETRAITE

M. SALA-OBRAADOR Pedro (Sce RM), le 31 8 84.

SEMPSA

NAISSANCES

Juan Manuel fils de M. ROGELIO FAJARDO CERVANTES, le 19 7 84.

Patricia, fille de M. JOSE M. GARCIA PORTELA, le 21 7 84.

Ruben, fils de M. BARTOLOME ESPEJO HIDALGO, le 9 8 84.

USINE DE VALLECAS

Maria, fille de M. NICOLAS GARRIDO JIMENEZ, le 18 8 84.

José Angel, fils de M. JOSE MANUEL RECARTE LOPEZ, le 25 8 84.

MARIAGES

M. AGUSTIN BUENDIA FERNANDEZ avec Mlle FRANCISCA, le 29 9 84.

USINE DE VALLECAS

M. ANGEL DEL TORO MAROTO avec Mlle MARIA LUISA, le 25 7 84.

RETRAITES

M. GENARO UTRILLA, le 18 9 84.

USINE DE VALLECAS

M. JOSE MERINO GONZALEZ, le 20 9 84.

TOULOUSE

ENTREE

M. ICARD Guy.

MUTATION DE PARIS
Mme BENOIST Nadine.

VIENNE

NAISSANCES

Sihame, fille de M. LOKILI M'Hamed (Sce Coupelle), le 7 8 84.

Radoine, fils de M. BENJEDDI Abdeslem (Sce Prép. Cendres), le 11 8 84.

Salima, fille de M. EL HASSOUNI Abbès (Sce Coupelle), le 27 8 84.

VILLEURBANNE

NAISSANCE

Gwladys, fille de M. Jean Noël RIVIERE (Sce Argenture), le 13 7 84.

MARIAGE

Mlle MENDES Marie (Sce Tréfilerie) avec M. AN-NIEL Gilbert, le 28 7 84.

T'OR